

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES

**PLAN DE NEGOCIOS PARA LA INTRODUCCIÓN DE UNA LÍNEA
GENÉRICA DE REPUESTOS PARA TRACTOCAMIONES EN LA
CIUDAD DE QUITO CASO: AMERICANTRUCK S.C.C.**

**DISERTACIÓN DE GRADO PREVIA LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO
DE INGENIERÍA COMERCIAL**

MARIANA ELIZABETH MÁRMOL RUIZ
OLGA LUCÍA JÁCOME PÉREZ

DIRECTOR: EC. HERNÁN PEÑA NOBOA

QUITO, 2010

DIRECTOR DE DISERTACIÓN:

Ec. Hernán Peña Noboa

INFORMANTES:

Ing. Eduardo Portero Vásquez

Ing. Mayra Beltrán Morales

DEDICATORIA

A nuestros padres...

Marianita

Lucy

AGRADECIMIENTO

Le agradezco a mi fuente de inspiración, mi papito, quien ha sido mi mentor, mi apoyo, mi fuente de análisis y soporte quien me guía con sus consejos en saber que todo análisis recae en el sentido común y conocer que un emprendedor se alimenta día a día con el estudio de sus acciones, para conseguir el éxito y la excelencia, gracias padre mío por todo lo que me has enseñado en la vida, a ti dedico todo mi esfuerzo.

Gracias mamita, tu amor incondicional, tu apoyo, tu aliento y compañía son el mejor regalo que llena mi vida, eres la mejor madre del mundo.

Gracias Giovanny y Germancito, por haber mantenido su aliento para culminar este proyecto. Igualmente inspirarme a seguir adelante con todos los obstáculos presentados.

Agradezco a nuestro director de tesis el Dr. Hernán Peña, nuestro guía que logro encaminarnos con su experiencia y sabiduría para brindarnos su conocimiento y entregarnos abiertamente sus recomendaciones y conocer que todo tiene su fuente para ser analizada.

Marianita

AGRADECIMIENTO

Esta tesis, si bien ha requerido de esfuerzo y mucha dedicación por parte de las autoras y su director de tesis, no hubiese sido posible su finalización sin la cooperación desinteresada de todas y cada una de las personas que a continuación citaré y muchas de las cuales han sido un soporte muy fuerte en todos los momentos vividos durante este período.

Primero y antes que nada, dar gracias a Dios, por estar conmigo en cada paso que doy, por fortalecer mi corazón e iluminar mi mente y por haber puesto en mi camino a aquellas personas que han sido mi soporte y compañía durante todo el periodo de estudio.

Agradecer hoy y siempre a mi familia se que procuran mi bienestar y si no fuese por el esfuerzo realizado por ellos, mis estudios de este ciclo no hubiesen sido posible. A mis padres Olguita y José porque el ánimo, apoyo y alegría que me brindan me dan la fortaleza necesaria para seguir adelante, porque siempre han sido un ejemplo de lucha y honestidad, porque tienen un corazón muy grande y su generosidad no tiene límites. Soy afortunada por contar con ustedes en mi vida. Esta tesis es suya.

Para mi compañera de tesis Marianita, mi director Hernán y mis informantes, tengo sólo palabras de agradecimiento, especialmente por aquellos momentos en los que pude ser inferior a sus expectativas: ha sido un camino largo y duro en el que, algunas veces, la fijación por lograr tus objetivos te hace olvidar la importancia del contacto humano. Sin embargo, como en todas las actividades de la vida, siempre al final hay algunos criterios que te permiten priorizar y es por ello que debo resaltar mis agradecimientos a ustedes.

A mi novio por permitirme compartir con él mis logros y esperanzas y acompañarme a caminar durante este tiempo.

A mi mejor amigo David por tu confianza absoluta en mis ideas, por ser como eres y nunca dejarme rendirme.

En general quisiera agradecer a todas y cada una de las personas que han vivido conmigo la realización de esta tesis, con sus altos y bajos y que no necesito nombrar porque tanto ellas como yo sabemos que desde lo más profundo de mi corazón les agradezco el haberme brindado todo el apoyo, colaboración, ánimo y sobre todo cariño y amistad.

Lucy

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN, 1

1 DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO, 3

- 1.1 RAZÓN SOCIAL / NOMBRE DE LA COMPAÑÍA, 3
- 1.2 LOCALIZACIÓN, 3
- 1.3 CONFORMACIÓN JURÍDICA, 4
- 1.4 CAPITAL SOCIAL Y SU ESTRUCTURA, 4
- 1.5 OBJETIVOS ECONÓMICOS DE LA EMPRESA, 5
- 1.6 PRODUCTOS QUE COMERCIALIZA, 5
 - 1.6.1 Gama de Partes y Piezas para Tractocamiones, 5**
 - 1.6.2 Introducción de Nueva Línea, 6**
- 1.7 PRECIO DE VENTA DEL PRODUCTO, 6
- 1.8 MERCADO A SERVIR, 7
- 1.9 ESTRUCTURA ORGÁNICA, 7
- 1.10 VISIÓN, 9
- 1.11 MISIÓN, 9
- 1.12 OBJETIVOS A ALCANZAR POR LA EMPRESA, 9
- 1.13 ESTRATEGIAS PARA ALCANZAR LOS OBJETIVOS, 10

2 DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO, 12

- 2.1 IDENTIFICACIÓN GRÁFICA DE LOS PRODUCTOS, 12
 - 2.1.1 King Pin, 12**
 - 2.1.2 Quinta Rueda, 13**
 - 2.1.3 Suspensión, 13**
 - 2.1.4 Eje, 13**
 - 2.1.5 Pata de Apoyo, 13**
- 2.2 NOMBRE COMERCIAL DEL PRODUCTO, 14
 - 2.2.1 King Pin, 14**
 - 2.2.2 Quinta Rueda, 15**
 - 2.2.3 Sistemas de Suspensión, 16**
 - 2.2.4 Ejes, 20**
 - 2.2.5 Patas de Apoyo, 21**
- 2.3 PARTIDAS ARANCELARIAS, 22
- 2.4 CLASIFICACIÓN INDUSTRIAL INTERNACIONAL UNIFORME CIIU, 24
- 2.5 FORMA FÍSICA, COLOR DEL PRODUCTO, 25
 - 2.5.1 King Pin, 25**
 - 2.5.2 Quinta Rueda, 26**
 - 2.5.3 Sistemas de Suspensión, 27**
 - 2.5.4 Ejes, 28**
 - 2.5.5 Patas de Apoyo, 29**

2.6	CARACTERÍSTICAS TECNOLÓGICAS DEL PRODUCTO, 30
2.6.1	King Pin, 30
2.6.2	Quinta Rueda, 31
2.6.3	Sistemas de Suspensión, 31
2.6.4	Ejes, 31
2.6.5	Patas de Apoyo, 32
2.7	NECESIDADES QUE SATISFACE EL PRODUCTO, 32
2.8	MANERA FÍSICA COMO SE PRESENTA AL CONSUMIDOR, 33
2.9	VALOR AGREGADO QUE SE AÑADE, 33
2.9.1	Desde el Ámbito del Proveedor, 33
2.9.2	Desde el Ámbito del Distribuidor Ecuatoriano, 35
2.10	FODA DEL PRODUCTO, 36
2.11	DIAGRAMA DE FLUJO, 39
3	INVESTIGACION DE MERCADO, 40
3.1	IDENTIFICACIÓN DEL MERCADO, 40
3.2	MERCADO OBJETIVO, 41
3.3	OFERTA Y DEMANDA HISTÓRICA, 43
3.4	COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR DE AMERICANTRUCK, 47
3.4.1	Cuántos Vehículos Tienen Nuestros Clientes, 47
3.4.2	Marcas Utilizadas, 49
3.4.3	Tiempo de Duración de los Repuestos, 49
3.4.4	Conocimiento de la Marca Dayton, 52
3.4.5	Principales Abastecedores del Mercado, 54
3.5	DEMANDA PROYECTADA, 55
3.5.1	Participación de Americantruck en las Importaciones Nacionales, 55
3.5.2	Cambio en el Comportamiento del Consumidor, 56
3.6	DETERMINACIÓN DE LAS VENTAS DE AMERICANTRUCK, 57
3.7	CANALES DE DISTRIBUCIÓN, 58
3.7.1	Canal Directo, 58
3.7.2	Canal Indirecto - Corto, 59
3.7.3	Canal de Conexión Horizontal, 59
3.7.4	Canal de Conexión Vertical, 59
3.8	PROVEEDORES DE REPUESTOS, 60
3.9	PREOCUPACIONES DEL CONSUMIDOR, 61
4	ESTRATEGIAS DE MERCADO, 63
4.1	DIFERENCIACIÓN DEL PRODUCTO, 63
4.2	ESTRATEGIA DE MERCADO, 65
4.3	ESTRATEGIA DE DISTRIBUCIÓN, 67
4.4	ESTRATEGIA DE PUBLICIDAD, 69
4.5	SERVICIO AL CLIENTE, 73
5	IMPACTOS DEL PROYECTO, 74
5.1	ECONÓMICOS, 74
5.2	SOCIALES, 75
5.2.1	Capacitación a Transportistas, 75
5.2.2	Presión a la Obra Pública, 76

- 5.3 AMBIENTALES, 76
- 6 DETERMINACIÓN DE LA INVERSIÓN TOTAL Y EL FINANCIAMIENTO, 78**
 - 6.1 INVERSIÓN, 78
 - 6.1.1 Inversión Fija e Intangible, 78**
 - 6.1.2 Capital de Trabajo, 78**
 - 6.1.3 Inversión Trabajo, 79**
 - 6.1.4 Financiamiento, 79**
- 7 DETERMINACIÓN DE COSTOS Y GASTOS, 81**
 - 7.1 DISTRIBUTIVO DE SUELDOS, 81
 - 7.2 COSTOS DE VENTAS, 91
 - 7.3 GASTOS DEL ÁREA DE GERENCIA GENERAL, 93
 - 7.4 GASTOS DEL ÁREA DE IMPORTACIONES, 94
 - 7.5 GASTOS DEL ÁREA COMERCIAL, 96
 - 7.6 GASTOS DEL ÁREA FINANCIERA, 97
 - 7.7 GASTOS DEL ÁREA DE SISTEMAS, 99
 - 7.8 GASTOS PROPIOS DEL PROYECTO, 100
 - 7.9 RESUMEN DEL COSTOS Y GASTOS, 101
- 8 ESTADOS FINANCIEROS PROFORMA, 102**
 - 8.1 PRESUPUESTO DE CAJA, 102
 - 8.1.1 Ingresos, 102**
 - 8.1.2 Egresos, 102**
 - 8.1.3 Transacciones Financieras, 103**
 - 8.2 ESTADO DE RESULTADOS, 104
 - 8.2.1 Ventas, 104**
 - 8.2.2 Utilidad Bruta en Ventas, 104**
 - 8.2.3 Utilidad Neta, 105**
 - 8.3 BALANCE GENERAL, 106
 - 8.3.1 Activo, 106**
 - 8.3.2 Pasivo, 106**
 - 8.3.3 Patrimonio, 106**
- 9 EVALUACIÓN DEL PROYECTO, 108**
 - 9.1 EVALUACIÓN FINANCIERA, 108
 - 9.1.1 Razón Corriente, 108**
 - 9.1.2. Capital de Trabajo Bruto, 108**
 - 9.1.3. Capital de Trabajo Neto, 109**
 - 9.1.4. Rotación de Activos Totales, 109**
 - 9.1.5. Endeudamiento, 109**
 - 9.1.6. Apalancamiento Total, 110**
 - 9.1.7. Utilidad Neta sobre Ventas, 110**
 - 9.1.8. Margen Bruto de Utilidad sobre Ventas, 110**
 - 9.1.9. Rentabilidad sobre el Patrimonio, 110**

9.1.10. Rentabilidad sobre Activos, 111	
9.1.11. Análisis Dupont, 111	
9.2 EVALUACIÓN ECONÓMICA, 113	
9.2.1 Determinación de la Tasa de Descuento, 113	
9.2.2 Valor Actual Neto (VAN), 113	
9.2.3 Tasa Interna de Retorno (TIR), 114	
10 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES, 116	
10.1 CONCLUSIONES, 116	
10.2 RECOMENDACIONES, 119	
BIBLIOGRAFÍA, 121	
ANEXOS, 122	
Anexo 1, 123	
Anexo 2, 124	
Anexo 3, 125	
Anexo 4, 126	
Anexo 5, 127	
Anexo 6, 128	
Anexo 7, 129	
Anexo 8, 130	
Anexo 9, 131	
Anexo 10, 132	
Anexo 11, 133	
Anexo 12, 134	
Anexo 13, 135	
Anexo 14, 136	

RESUMEN EJECUTIVO

El objetivo principal de esta tesis es analizar la factibilidad de la importación de repuestos genéricos de origen asiático, para tractocamiones americanos, aprovechando las ventajas comparativas de Americantruck sobre el conocimiento del consumidor y demás factores correlativos.

Por lo dicho se pretende orientar la decisión de compra del transportista pesado, con la entrega de estrategias de marketing que son posibles de llevar a cabo tanto en el corto como el largo plazo.

Para lograr lo anteriormente descrito, se recopiló información tanto a nivel primario como secundario, los datos primarios fueron recogidos directamente a nivel nacional, a través de una serie de encuestas con los clientes actuales de la empresa AMERICANTRUCK S.C.C.

La tesis consta de diez capítulos en los que se estudiaron distintos tópicos según la importancia que reportaran al estudio.

Los capítulos uno y dos describen a la empresa y al producto con el objeto de explicitar sus fortalezas y debilidades para enfrentar el desafío de la competencia en el mercado.

El capítulo tres describe el macroentorno en cual el proyecto debe desarrollarse dentro del mercado. Se determinó la demanda y la oferta histórica y proyectada, los sistemas de comercialización como el presupuesto de ventas para que la empresa AMERICANTRUCK S.C.C. tenga un derrotero sobre el cuál caminar.

El capítulo cuatro hace una descripción de las estrategias a utilizarse para la introducción del producto en el mercado nacional y el posicionamiento en la mente del consumidor.

El capítulo cinco describe los impactos económicos, sociales y ambientales que generará la realización del proyecto.

Los últimos capítulos se enfocan a la inversión y financiamiento, los costos y gastos aplicables, estados financieros proyectados, el capital de trabajo necesario para operar y la determinación del VAN y el TIR que vuelven rentable el proyecto.

INTRODUCCIÓN

Como respuesta al dinamismo económico del país, el sector automotor ha venido cada año registrando un crecimiento sostenido. Americantruck es una empresa comercial dedicada a la importación de repuestos para tractocamiones americanos desde 1990, está interesada en ampliar su línea de negocios en el mercado de Quito con la introducción de una línea genérica de repuestos llamada DAYTON con piezas de repuestos para semirremolque como ejes, patas de apoyo, sistemas de suspensión, quintas ruedas y King pin.

Esta tesis determinó las estrategias de distribución y ventas, definió todas las variables que proporcionan valor para el cliente, a su vez determina la factibilidad económica del proyecto y las implicaciones financieras en rentabilidad de la inversión.

Debido a los problemas identificados como el gasto elevado de piezas que se dañan al poco tiempo de adquisición, la excesiva cantidad de veces que frecuenta el transportista pesado a una mecánica para cambios de piezas para semirremolque, el encarecimiento del costo de vida limita a que el transportista haga una mejor inversión, por todo esto presentamos la alternativa del uso de un repuesto genérico con garantía que cumple los estándares de calidad. El principal propósito es favorecer la economía de los transportistas pesados sin perder la eficiencia y calidad en los productos.

La investigación es descriptiva y se interpreto el comportamiento y las variables mediante encuestas realizadas al mercado objetivo para obtener opiniones y sugerencias acerca del producto, las necesidades detectadas y el porcentaje de aceptación del producto genérico.

Aplicamos técnicas estadísticas para validar la información mediante la utilización de Excel, Word y Power Point. Establecimos las conclusiones mediante cuadros, tablas y gráficos.

En el ámbito del cliente, identificamos que componentes influyen para tomar la decisión de compra, cuáles son las preferencias en cuanto a calidad-precio, sus principales preferencias en cuanto a características físicas de la pieza, durabilidad, preferencias de marca, el reemplazo promedio de la pieza, calificación del servicio e inconvenientes que presenta en el servicio de venta, entre otros aspectos trascendentales para el desarrollo del negocio e implementación de mejoras. Se determinó la Oferta y Demanda de repuestos genéricos de tractocamiones en Quito, en el período 2010-2015.

En el ámbito de la empresa, identificamos las mejores estrategias comerciales para lograr introducir el producto al mercado, determinamos la inversión necesaria para la negociación con el proveedor y los costos de importación del producto, en qué tiempo se estima el retorno de la inversión, y finalmente comprobamos la rentabilidad del proyecto.

1 DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO

1.1 RAZÓN SOCIAL / NOMBRE DE LA COMPAÑÍA

La firma ecuatoriana se creó **1990** como GERMAN MARMOL IMPORTACIONES. En los 12 años siguientes se posesionó en el mercado, constituyéndose en una de las más reconocidas casas comerciales de partes y piezas para Tractocamiones Americanos. En el año 2002 se concreta el lanzamiento de la nueva razón social “Americantruck S.C.C” como prolongación de su historia de servicio y de fidelización conseguida con sus clientes y apoyo de sus proveedores directos de fábrica.

1.2 LOCALIZACIÓN

Las instalaciones de la empresa se encuentran ubicadas en la capital del Ecuador, Quito, en la calle Ulloa N24-143 y Av. Colón a través de las cuales cubre las necesidades de todo el territorio nacional.

Americantruck cuenta con un área de funcionamiento de 2.800 m² de los cuales 1.500 m² corresponden a bodegas y 1.300 m² oficinas.

1.3 CONFORMACIÓN JURÍDICA

Desde el 7 de marzo del 2002 Americantruck es una Sociedad Civil y Comercial (SCC), según el registro de la Notaria Novena del Cantón Quito, a cargo del Dr. Juan Villacís Medina, de 7 de marzo del año 2002.

Lo dicho implica que no se encuentra bajo la supervisión de la Superintendencia de Compañías.

1.4 CAPITAL SOCIAL Y SU ESTRUCTURA

Existen 4 accionistas con las siguientes participaciones:

CUADRO No. 1

Nombres y Apellidos del Socio	Capital Suscrito	Capital Pagado	Nro Participaciones
Germán Constancio Mármol Reyes	25.500	25.500	2.550
Paul G. Mármol Calero	1.500	1.500	150
Giovanny Francisco Mármol Ruiz	1.500	1.500	150
Mariana Elizabeth Mármol Ruiz	1.500	1.500	150
TOTAL	30.000	30.000	3.000

Fuente: Escritura de constitución

Elaborado por: Mariana Mármol R. y Lucia Jácome P.

1.5 OBJETIVOS ECONÓMICOS DE LA EMPRESA

Importar y Comercializar repuestos para tractocamiones dentro del mercado ecuatoriano.

1.6 PRODUCTOS QUE COMERCIALIZA

1.6.1 Gama de Partes y Piezas para Tractocamiones

CUADRO No. 2

MARCA	PARTES Y PIEZAS
INTERNATIONAL TRUCK	Partes y Piezas en General
PAI INDUSTRIES	Partes y Piezas en General
CLEVITE	Partes de Motor
DANA CORPORATION	Crucetas y Bidas
SPICER, EATON, FULLER	Partes de Caja, Diferencial, Embragues
GARRET, HOLSET	Turbos de todo tipo de Motor
BENDIX	Partes de Freno
HENDRICKSON	Partes de Suspensión
MERITOR	Partes de Diferencial, Freno
STEMCO	Retenedores
TIMKEN	Rulimanes
GATES	Correa, Banda, Templadores
HORTON	Sistemas de Enfriamiento
BORGWARNER	Sistemas de Enfriamiento
WIX (DANA)	Filtros en General
ACCURIDE	Aros
GUNITE	Tambores, Raches, Manzanas, Arañas
GABRIEL	Amortiguadores
MONROE	Amortiguadores
PARKER	Cilindros Telescópicos, Bombas
CHELSEA	Toma fuerzas
INTERNATIONAL	Baterías
SHEPPARD	Cajetines de dirección
MGM BRAKES	Cámaras de Aire, Pulmones

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Mariana Mármol R. y Lucia Jácome P.

1.6.2 Introducción de Nueva Línea

Americantruck posee acuerdos con numerosos proveedores alrededor de los Estados Unidos, los cuales guardan estrictas normas de calidad. Actualmente busca una alianza destacada con un proveedor de repuestos genéricos de origen chino enfocado en semirremolques, cuyo proveedor es Dayton Parts:

DAYTON PARTS abastecería a Americantruck de Quintas Ruedas, Partes de Tráiler, Partes y Piezas para Semirremolque

1.7 PRECIO DE VENTA DEL PRODUCTO

CUADRO No. 3

PRODUCTO	CODIGO	DESCRIPCION ARTÍCULO	PVP
KING PIN	KP-T-809-B KP-T-809-BF	KING PIN ½	72,21
QUINTA RUEDA	FW35-7801XL	QUINTA RUEDA 50.000 LB	1.299,94
SISTEMA DE SUSPENSION	H9700KIT-D3	TRAILER SUSPENSION 3 EJES	1.400,00
	H9700KIT-D2	TRAILER SUSPENSION 2 EJES	1.040,32
EJES	TP8671QR7350M	EJE PLATAFORMA REDONDO MANZANA 30.000	1.900,22
	TP8671QR7350A	EJE PLATAFORMA REDONDO ARAÑA 30.000	1.865,15
PATA DE APOYO	LG5001-978	PATAS DE APOYO PLATAFORMA	577,94

Fuente: Sistema Contable Americantruck Josenet
Elaborado por: Mariana Mármol R. y Lucia Jácome P.

1.8 MERCADO A SERVIR

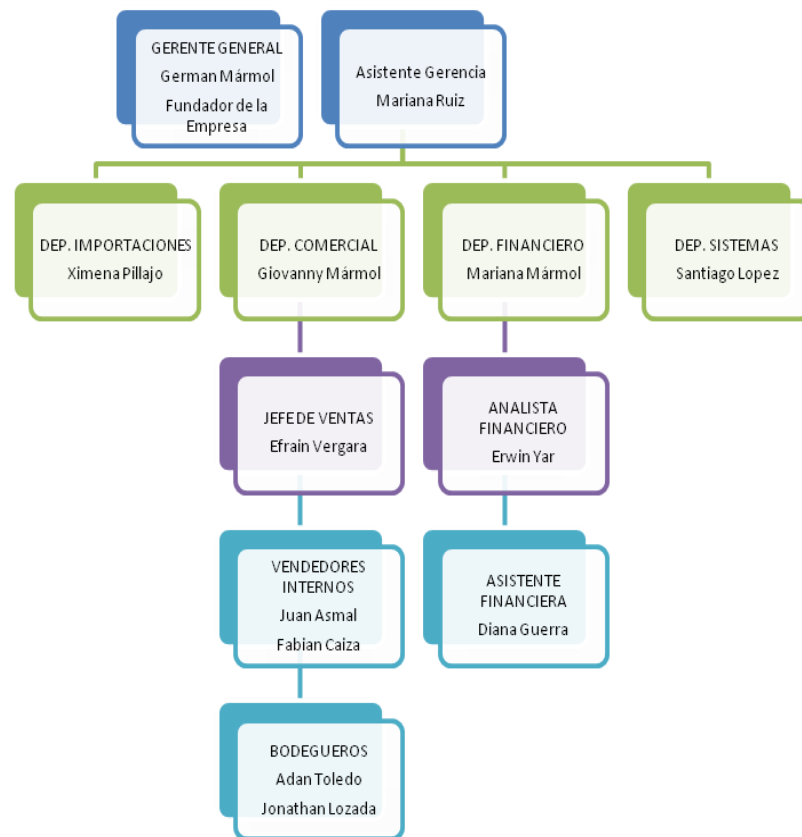
“La empresa orientada al cliente empieza por el mercado y se deja guiar por él en cada decisión, inversión y cambio”. Jan Carlson

El mercado al que atendemos, en la gama de vehículos pesados del sector automotor ecuatoriano, son las personas o empresas que cuenten con tractocamiones de clase 8 que necesitan de un contenedor adicional para carga de mercancía, sea para transporte tanto para provincias como para países vecinos, que llevan productos como: alcohol, gasolina, madera, maquinaria pesada y materiales de construcción en general.

1.9 ESTRUCTURA ORGÁNICA

La Empresa está conformada por una gerencia y 4 Departamentos:

- Área de Importaciones
- Área Comercial
- Área Financiera y
- Área de Sistemas

GRÁFICO No. 1**DIAGRAMA ORGANIZACIONAL DE LA EMPRESA**

Fuente: Sistema Contable Americantruck Josenet

Elaborado por: Mariana Mármol R. y Lucia Jácome P.

Nuestros profesionales son: Vendedores Especializados en Productos, Ingenieros para el Servicio Técnico y Asesores Técnicos en la Aplicación de Repuestos.

Americantruck cuenta con un personal preparado para asesorar a sus clientes desde la adquisición del componente automotriz que necesiten, como en la implementación de soluciones a problemas con el correcto funcionamiento del tractocamión, tema que le permitirá optimizar el rendimiento de su activo.

1.10 VISIÓN

Americantruck busca ser la empresa pionera en la importación de partes y piezas para el tractocamión americano, estableciendo una sólida presencia en el mercado nacional, en brindar asesoría integral a las exigencias que los usuarios nos imponen día a día, de tal manera que estos perciban que sus necesidades han sido superadas con el servicio.

Para conseguir este propósito el personal deberá estar alineado y decididamente comprometido con los objetivos y filosofía de la firma

1.11 MISIÓN

Americantruck se encuentra enfocada a cumplir con las exigencias que demanda el transportista pesado, en base a un servicio integral de comercialización e importación directa de fábrica, proponiendo a su vez soluciones que le garantizan que el repuesto que está adquiriendo ocupa el 1er lugar en el mercado.

1.12 OBJETIVOS A ALCANZAR POR LA EMPRESA

- Analizar la factibilidad de crear de un taller especializado para semirremolques, para el 2013, que brinde un servicio post-venta que complemente el servicio de la venta del producto.¹ (Estudio de Factibilidad para la Implementación de un Centro de Mantenimiento Automotriz de

¹ Según Estudio de Factibilidad para la Implementación de un Centro de Mantenimiento Automotriz de Camiones dotados de Motores Diesel de 7 Abril 2008 Elaborada por el Ing. Giovanni Mármol y Revisado por Alexis Ortiz y Milton Acosta

Camiones dotados de Motores Diesel elaborada el 7 de Abril por el Ing. Giovanni Mármol).

- Introducir la marca DAYTON en la mente del cliente. La forma de conocer la preferencia por el cambio de marca será en base al reporte de exportación de los años 2010-2015 de todas las fábricas que brindan las piezas para semirremolque para el mercado ecuatoriano.
- Captar una cuota de participación de mercado, en los próximos 5 años, del 6 al 7% con respecto a las Importaciones de Americantruck frente a las Importaciones.

1.13 ESTRATEGIAS PARA ALCANZAR LOS OBJETIVOS

Mercado

- Servicio posventa con un especialista que visite y revise la flota de vehículos de las compañías en períodos regulares de tiempo
- Avalar a talleres que brinden mantenimiento preventivo de las piezas
- Preparar a un equipo de profesionales especializados en el mantenimiento de los componentes
- Conferencias informando sobre las piezas ofrecidas para el semirremolque y las ventajas de su utilización

Publicidad

- Buscamos atraer a los clientes de la competencia con programas en distintos medios de comunicación
- Ofrecer una asesoría técnica y oportuna a los clientes con atención personalizada
- Información regular de los repuestos y de las promociones
- Plan de despachos de los repuestos en el menor tiempo de entrega
- Convencer a clientes que no utilizan el producto a hacerlo, con la asesoría y guía que respalda la marca DAYTON

Distribución

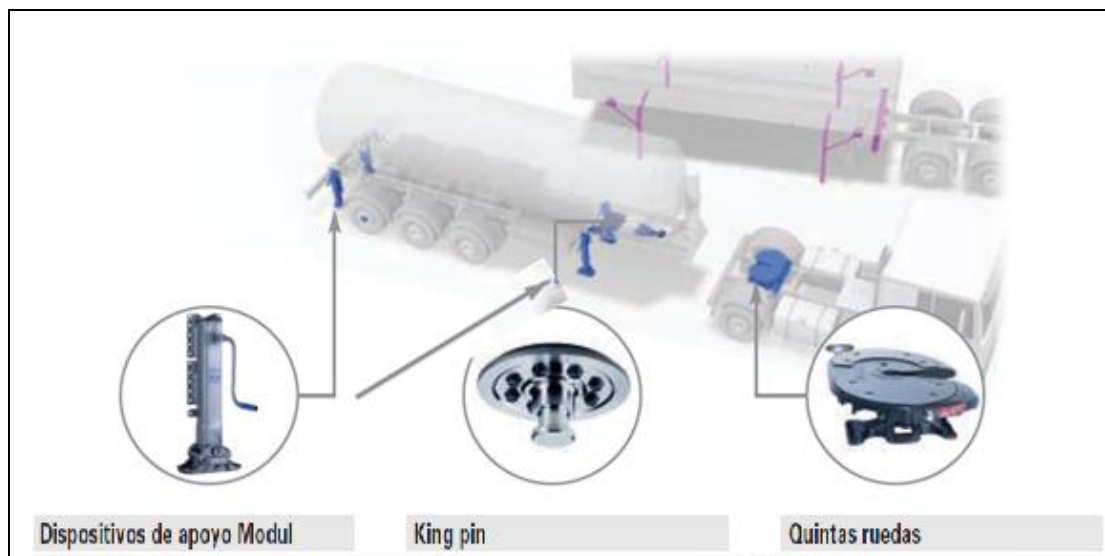
- Contar con stock completo de repuestos
- Análisis Periódico de Ventas versus Importaciones de las piezas para semirremolque.

2 DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO

2.1 IDENTIFICACIÓN GRÁFICA DE LOS PRODUCTOS

GRÁFICO No. 2

IDENTIFICACION DE PIEZAS PARA SEMIREMOLQUE



Fuente: Investigación realizada.

Elaborado por: Mariana Mármol R. y Lucia Jácome P.

2.1.1 King Pin

El Kin pin es la conexión que se ajusta en la quinta rueda para hacer el agarre entre el trailer y el semiremolque. Esta conexión es tan importante para que el transportista pueda operar de manera segura, confiable y predecible cada vez que tome el camino.

2.1.2 Quinta Rueda

La quinta rueda sujeta al king pin mediante dos medios candados o "muelas" para entregar al transportista la facilidad de movimiento en curvas y planos de la carretera.

2.1.3 Suspensión

La suspensión brinda la estabilidad al transportista en el camino evitando el impacto en la columna del transportista con el espaldar, protegiendo a los ejes al amortiguar el peso de la carga transportada.

2.1.4 Eje

El eje es el componente que alinea el final de la llanta y soporta la torsion de la suspension que va sobre los ejes

2.1.5 Pata de Apoyo

La pata de apoyo ayuda para que el transportista descargue la mercaderia sirviendo de soporte para desconectarse del trailer y dejar al semiremolque liberado.

2.2 NOMBRE COMERCIAL DEL PRODUCTO

2.2.1 King Pin

Nombre Comercial: Perno Rey o King Pin

El perno rey es el componente individual más importante de un remolque.

El King pin con la quinta rueda son los únicos componentes que conectan al camión con el remolque. La importancia de una conexión segura para operar de forma confiable y consistente.

Existen 2 tipos de King Pin:²

Planos:

Diseños soldables o reemplazables que se suelda directamente en el chasis

GRÁFICO No. 3



Fuente: Investigación realizada.

Elaborado por: Mariana Mármol R. y Lucia Jácome P.

² XL-KP110-S_es-US(PERNO REY)

Pernos:

Configuraciones de hongo, cruciforme y doble bucle, que se enrosca en el chasis

GRÁFICO No. 4



Fuente: Investigación realizada.

Elaborado por: Mariana Mármol R. y Lucia Jácome P.

2.2.2 Quinta Rueda

Nombre Comercial: Quinta Rueda o fifthwheel

La quinta rueda sujeta el perno mediante dos medios candados los cuales se mantienen en posición por medio de una horquilla.

El peso de la quinta rueda deberá estar equilibrado entre el costo operativo, la resistencia y durabilidad. Cualquier peso adicional (por encima de las exigencias de su operación) ocasionarán gastos adicionales, capacidad de carga disminuida y el exceso de consumo de combustible.

La adquisición de una quinta rueda más liviana que tenga como resultado el menor costo, puede comprometer la resistencia y la durabilidad, ocasionar más

mantenimiento, tiempo de inactividad, posible reemplazo del perno rey, daño a los largueros del tractocamión o del remolque, que pueden superar en mucho el costo inicial de una quinta rueda de primera calidad.

El usuario siempre deberá equilibrar el costo de la unidad a comprar contra el trabajo requerido, el costo de mantenimiento, la vida útil y la disponibilidad de repuestos y servicio.

2.2.3 Sistemas de Suspensión³

Nombre Comercial: Suspension Systems o Sistemas de Suspensión

La suspensión tiene como misión amortiguar las irregularidades del terreno para que no lleguen a la carrocería del vehículo o lo hagan lo más disminuidas posible.

Denominamos suspensión al conjunto de elementos elásticos que se interponen entre los órganos suspendidos y no suspendidos. Los elementos de la suspensión han de ser lo suficientemente resistentes y elásticos para aguantar las cargas a que se ven sometidos sin que se produzcan deformaciones permanentes ni roturas y también para que el vehículo no pierda adherencia con el suelo.

Existen 3 tipos de Suspensión:

³ www.microcaos.net/ocio/motor/el-sistema-de-suspension-del-automovil/+ballesta+del+automovil

Suspensión Mecánica:

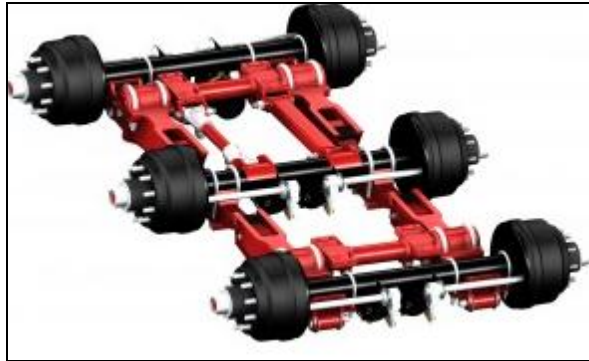
La suspensión mecánica está formada por un "eje rígido" en cuyos extremos se montan las ruedas. Como consecuencia de ello, todo el movimiento que afecta a una rueda se transmite a la otra del mismo eje. Al elevarse una rueda del pavimento, se extiende su inclinación al eje de la otra rueda. Como el eje va fijado directamente sobre el bastidor, la inclinación se transmite a todo el vehículo.

Esta suspensión cuenta con el sistema de dos y tres ejes que detallamos a continuación:

GRÁFICO No. 5**SUSPENSIÓN MECÁNICA CON 2 EJES:**

Fuente: Investigación realizada.

Elaborado por: Mariana Mármol R. y Lucia Jácome P.

GRÁFICO No. 6**SUSPENSIÓN MECÁNICA CON 3 EJES:**

Fuente: Investigación realizada.

Elaborado por: Mariana Mármol R. y Lucia Jácome P.

Suspensión Neumática:**GRÁFICO No. 7**

Fuente: Investigación realizada.

Elaborado por: Mariana Mármol R. y Lucia Jácome P.

Está diseñada para absorber las irregularidades del camino, transmitidas desde la superficie del mismo al chasis, a través de un fuelle de aire montado entre el eje y el bastidor del tráiler.

Estos fuelles de aire proporcionan una suspensión muy suave y suficientemente duradera. La ventaja principal con el resto de los fuelles es que su presión

interior puede ser modificada de acuerdo a la carga y con ello mantener la misma altura en el vehículo cargado.

Suspensión Híbrida:

Es la combinación de Suspensión Neumática y Mecánica

GRÁFICO No. 8



Fuente: Investigación realizada.

Elaborado por: Mariana Mármol R. y Lucía Jácome P.

Esta suspensión híbrida consta de un sistema de tres ejes de los cuales dos ejes están unidos mediante una suspensión mecánica y un eje con suspensión neumática, eso brinda al usuario un ahorro de combustible. El tercer eje por usar una suspensión neumática se puede elevar y con esto ahorrar vida útil a las llantas y presenta un ahorro de combustible. El tercer eje se acciona cuando se requiere una mayor capacidad de carga.

2.2.4 Ejes

Nombre Comercial: Ejes o Axles Trailer

Sirven para soportar la severa fuerza de torsión que las suspensiones ejercen sobre los ejes. Las espigas garantizan una constancia en el espesor de sus paredes, dándole al eje un mayor rendimiento.

Existen 2 tipos de Ejes:

Eje Redondo:

Asegura que las formas del eje sean simétricas

GRÁFICO No. 9



Fuente: Investigación realizada.

Elaborado por: Mariana Mármol R. y Lucia Jácome P.

Eje Cuadrado:

No tiene simetría en las paredes por consecuencia se pandea (batea) el eje.

GRÁFICO No. 10

Fuente: Investigación realizada.

Elaborado por: Mariana Mármol R. y Lucia Jácome P.

2.2.5 Patas de Apoyo⁴

Nombre Comercial: Dispositivos de Apoyo, Pie de Apoyo, patines, Landing gear

Para avanzar en forma eficiente y con máxima velocidad, es importante utilizar el patín que mantiene a los conductores trabajando. Esta pieza acorta los tiempos muertos. Es resistente y fuerte, confiable y ligero, baja rápido y lo mantiene en movimiento.

⁴ http://www.wheelsa.com/pa_std.htm (CARACTERISTICAS TÉCNICAS)

2.3 PARTIDAS ARANCELARIAS⁵

El Capítulo 87: Se refiere a “Vehículos, Automóviles, Tractores, Velocípedos y demás vehículos terrestres; sus partes y accesorios”, ⁶

CUADRO No. 4

PRODUCTO	P_ARANCEL
KING PIN	8716.90.00.00
QUINTA RUEDA	8716.90.00.00
PATA DE APOYO	8716.90.00.00
SUSPENSION NEUMATICA	8716.90.00.00
FUELLES DE AIRE	8708.80.90.00
PAQUETES PARA SUSPENSION MECANICA*	7320.10.00.00
EJE PLATAFORMA	8716.90.00.00
ZAPATA	8708.30.29.00
TAMBORES	8708.30.21.00
PULMONES	8708.30.29.00
RACHES	8708.30.29.00
RULIMAN	8482.80.00.00 8483.30.90.00
RETENEDOR	8487.90.20.00
TAPAS	8708.30.29.00

Fuente: Análisis Americantruck, Sistema Contable Josenet

Elaborado por: Mariana Mármol R. y Lucia Jácome P.

Según información obtenida del Arancel de Importaciones del Ecuador Pudeleco, obtenemos los siguientes detalles de las partidas para piezas de semi-remolque.

⁵ PUDELECO EL ARANCEL DE IMPORTACIONES

⁶ **Nota 7:** Los remolques y semirremolques para cualquier vehículo y demás vehículos no automóviles diseñados bien para remolcarlos con otros vehículos, bien para arrastrarlos o empujarlos a mano, o bien, para tracción animal (partida 87.16).

CUADRO No. 5

P_ARANCEL	PARTIDA	PRODUCTOS
7320.10.00.00	MUELLES(RESORTES), BALLESTAS Y SUS HOJAS DE ACERO- MUELLES(RESORTES) HELICOIDALES-PARA SISTEMA DE SUSPENSION DE VEHICULOS	MUELLES Y SUS HOJAS
8708.30.21.00	PARTES Y ACCESORIOS DE VEHÍCULOS AUTOMÓVILES DE LAS PARTIDAS 87.01 A 87.05- FRENOS Y SERVOFRENOS Y SUS PARTES - LOS DEMÁS	TAMBORES
8708.30.29.00	PARTES Y ACCESORIOS DE VEHÍCULOS AUTOMÓVILES DE LAS PARTIDAS 87.01 A 87.05- FRENOS Y SERVOFRENOS Y SUS PARTES - LOS DEMÁS	LAS DEMÁS PARTES
8708.80.90.00	PARTES Y ACCESORIOS DE VEHÍCULOS AUTOMÓVILES DE LAS PARTIDAS 87.01 A 87.05- SISTEMAS DE SUSPENSIÓN Y SUS PARTES(INCLUIDOS LOS AMORTIGUADORES)	SISTEMAS DE SUSPENSIÓN
8716.90.00.00	REMOLQUES Y SEMIREMOLQUES PARA CUALQUIER VEHÍCULO;LOS DEMÁS VEHICULOS NO AUTOMOTRICES; SUS PARTES.	PARTES REMOLQUES.
8482.80.00.00	RODAMIENTOS DE BOLAS, DE RODILLOS O DE AGUJAS - RODAMIENTOS DE RODILLOS CÓNICOS, INCLUIDOS LOS ENSAMBLADOS DE CONOS Y RODILLOS CÓNICOS	RULIMAN
8483.30.90.00	CAJAS DE COJINETES SIN RODAMIENTOS INCORPORADOS-COJINETES..LAS DEMAS	RULIMAN Y PISTA
8487.90.20.00	PARTES DE MÁQUINAS O APARATOS NO EXPRESADAS NI COMPRENDIDAS EN OTRA PARTE DE ESTE CAPÍTULO SIN CONEXIONES ELÉCTRICAS, PARTES AISLADAS ELÉCTRICAMENTE, BOBINADOS, CONTACTOS NI OTRAS CARACTERÍSTICAS ELÉCTRICAS-LAS DEMAS-AROS DE OBTURACIÓN (RETENES O RETENEDORES)	RETENEDOR

Fuente: Arancel de Importaciones Pudeleco

Elaborado por: Mariana Mármol R. y Lucia Jácome P.

Las partidas de repuestos para semirremolque se calculan en base a los siguientes porcentajes:⁷

CUADRO No. 6

AD VALOREM *	0
SALVAGUARDIA **	0
FODINFA	0,5
MODERNIZACION	0
IVA	12
ICE	0
CORPEI	0,025

Fuente: Investigación realizada.

Elaborado por: Mariana Mármol R. y Lucia Jácome P.

Todos estos porcentajes (excepto el Corpei) se calculan sobre el valor CIF (Costo, Seguro y Flete).

2.4 CLASIFICACIÓN INDUSTRIAL INTERNACIONAL UNIFORME CIIU⁸

Al ser el CIIU una tabla de actividad económica, nos ubicamos en el siguiente código:

⁷ www.aduana.gov.ec

Definiciones.-

AD-VALOREM *.- Este impuesto es administrado por la Aduana del Ecuador.

FODINFA.- Fondo de Desarrollo para la infancia. Este impuesto es administrado por el Infa.

SALVAGUARDIA **.- Recargo Ad-Valorem. Impuesto administrado por la Aduana del Ecuador.

IVA.- Impuesto al Valor Agregado, administrado por SRI

* En el caso de que se importara solo las ballestas, elemento importante de la suspensión mecánica existe el recargo en el advalorem del 20% debido a que existe producción nacional, que son las ballestas marca Vanderbilt en Cuenca.

** Arancel adicional temporal, por medida de Salvaguardias adoptadas por el Gobierno Nacional. Resolución N°. 468 del Consejo de Comercio Exterior e Inversiones, COMEXI

⁸ <http://www.ayudaproyecto.com/ciiu.htm>
www.bcv.org.ve/c6/tabciiu.xls

5030

Venta de partes y piezas y accesorios de vehículos automotores.

Con la proyección de ubicarnos también en el código:

5020

Mantenimiento y Reparación de vehículos automotores

2.5 FORMA FÍSICA, COLOR DEL PRODUCTO**2.5.1 King Pin****Forma Física****GRÁFICO No. 11**

Fuente: Investigación realizada.

Elaborado por: Mariana Mármol R. y Lucia Jácome P.

Forma de un perno que se lo puede ajustar o soldar.

Color

Esta pieza de acero al tener una aleación de hierro con pequeña cantidad de carbono tiene un color negrusco.

Material

Acero forjado tratado térmicamente e intercambiable.

2.5.2 Quinta Rueda**Forma Física****GRÁFICO No. 12**

Fuente: Investigación realizada.

Elaborado por: Mariana Mármol R. y Lucía Jácome P.

Forma de Herradura**Color**

Esta pieza por ser de acero forjado tiene un color plomizo.

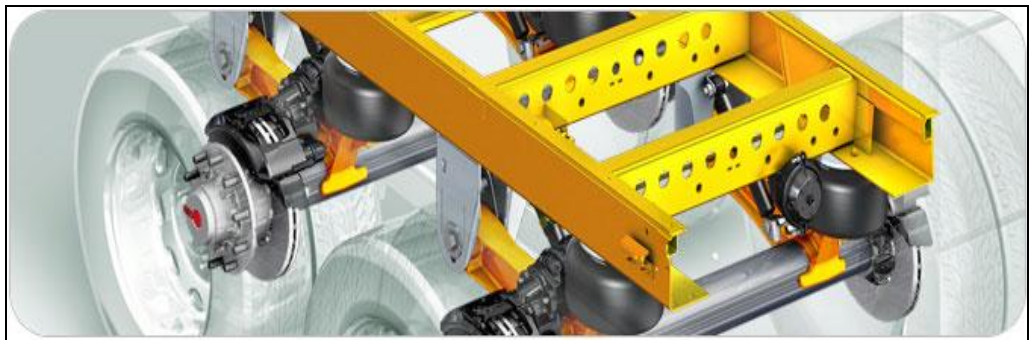
Material

Acero forjado tratado térmicamente e intercambiable.

2.5.3 Sistemas de Suspensión ⁹

Forma Física¹⁰

GRÁFICO No. 13



Fuente: Investigación realizada.

Elaborado por: Mariana Mármol R. y Lucia Jácome P.

Es un marco de acero con 4 fuelles de aire a cada lado

Color

Esta pieza por ser de acero tiene un color negrusco, igualmente los fuelles de aire por ser de caucho mantienen el color.

⁹ <http://www.meritorhvs.com/MeritorVideo.aspx> (Video Meritor)

¹⁰ www.mecanicavirtual.org/suspension3.htm

Material¹¹

Esta pieza tiene un marco de acero, los fuelles de aire son de material (non-asbesto)

2.5.4 Ejes

Forma Física

GRÁFICO No. 14



Fuente: Investigación realizada.

Elaborado por: Mariana Mármol R. y Lucia Jácome P.

Tubo redondo con zapatas redondos alineados a los extremos.

Color

Al ser de acero es de color negrusco, a su vez vienen en color azul.

¹¹ cvaeurope_ROR_lit_ServManSpan-ManualMantenimientoSuspensionNeumatica (Folleto Dayton)

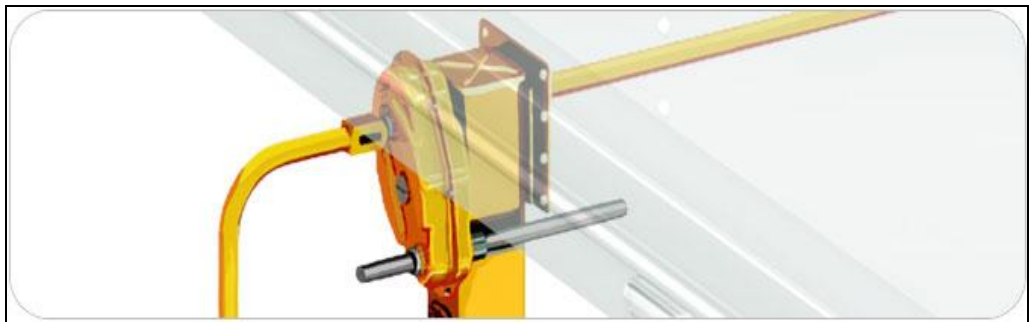
Material

Chasis de acero, y zapatas de fricción (non-asbesto)

2.5.5 Patas de Apoyo

Forma Física¹²

GRÁFICO No. 15



Fuente: Investigación realizada.

Elaborado por: Mariana Mármol R. y Lucia Jácome P.

Forma de una te rectangular con una manija giratoria

Color

Las patas de apoyo son de hierro dúctil o flexible.

Material¹³

Las patas de apoyo son de hierro dúctil o flexible.

¹² XL-LG317-02-S_es-US

¹³ XL-LG338-S_es-US

2.6 CARACTERÍSTICAS TECNOLÓGICAS DEL PRODUCTO

2.6.1 King Pin.¹⁴

Todos los pernos rey deben aprobar tres inspecciones de pruebas mayores no destructivas.

Prueba de Dureza Brinell al 100%. Verifica el nivel de dureza a la profundidad requerida dentro de un rango definido.

Prueba de Partículas Magnéticas al 100%. Confirma la limpieza de la superficie y la ausencia de defectos de ésta.

Pruebas Ultrasónicas al 100%. Aseguran la integridad del perno rey por debajo de la superficie.

Una vez que el perno rey pasa estas pruebas, recibe el sello de aprobación para corroborar que satisface todas sus normas.

¹⁴ XL-KP110-03-S_es-US (PERNO REY)

2.6.2 Quinta Rueda¹⁵

El sistema NO SLACK se ajusta automáticamente al perno, y la fuerza de trabado es aplicado a lo largo, arriba, alrededor y atrás del perno. En cambio en otros sistemas se ajustan cada vez que se use para evitar que el perno tenga juego.

2.6.3 Sistemas de Suspensión¹⁶

- Tecnología Avanzada de moldeo de paredes delgadas.
- Diseñado, específicamente para resolver tareas de transporte individual en las condiciones de trabajo más difíciles

2.6.4 Ejes¹⁷

Solución de bajo costo y bajo mantenimiento para cubrir una variedad de configuraciones que incluyen diseños de tubos rectos y doblados, así como una variedad de configuraciones de espiga, capacidades, ancho de vía.

¹⁵ ww1.safholland.us/sites/damedit/.../XL-FW528-S_es-US.pdf (Especificación técnica) ARCHIVO XL-FW528-S_es-US

¹⁶ cvaeuropa_ROR_lit_ServManSpan-ManualMantenimientoSuspensionNeumatica (Folleto Dayton)

¹⁷ http://www.arvinmeritor.com/media_room/pdfs/Automechanika_CVA_press_kit_sp.pdf

2.6.5 Patas de Apoyo¹⁸

Tiene un diseño de tuerca de elevación flotante que aumenta la capacidad de carga y un sistema sellado de lubricación al interior de la pieza.

2.7 NECESIDADES QUE SATISFACE EL PRODUCTO

Permite al cliente:

- Acceder a una Gama Completa de Piezas de Calidad y al Mejor Suministro de las Redes de Distribución de Recambios
- Adquirir el Producto como Equipo Completo o como Componente
- Opción de Entrega Inmediata o Pedidos Emergentes con un Tiempo de Espera Máximo de 15 Días
- Obtener Documentación de Tangibilidad del Origen de Nuestros Repuestos Seria y Completa
- Acceder al Repuesto a Precios Cómodos y Financiamiento de Manera que se Optimicen sus Costos de Mantenimiento

¹⁸ Folleto “XLLG338SRevA_ español “

2.8 MANERA FÍSICA COMO SE PRESENTA AL CONSUMIDOR

Todos los repuestos manufacturados por la fábrica DAYTON se comercializan en una caja para evitar cualquier impacto y dentro de la misma se incluye la etiqueta o el estampado indicando el proveedor, donde se fabricó y fecha de elaboración.

Adicionalmente la etiqueta incluye la información de las piezas de recambio.

GRÁFICO No. 16



Fuente: Investigación realizada.

Elaborado por: Mariana Mármol R. y Lucia Jácome P.

En caso de envío fuera de la provincia el producto se coloca en una caja adicional y se embala con sellos de “Americantruck” incluyendo el destinatario y la dirección.

2.9 VALOR AGREGADO QUE SE AÑADE

2.9.1 Desde el Ámbito del Proveedor

Es muy importante reconocer que DAYTON tiene más de 100 años de excelencia en el mercado. Ellos no compran productos para vender, sino que

fabrican partes según especificaciones técnicas y contratos establecidos con fábricas para su elaboración. Estos contratos permiten que cuando las fabricas no cuenten con capacidad productiva o analizan que los costos de producción de sus propias plantas son elevados por estar en USA, estas designan a una empresa la fabricación de una pieza por un tiempo definido (5-8 años), tiempo en el cual DAYTON no puede fabricar. Luego de finalizado ese tiempo la empresa antes mencionada puede fabricar las piezas con marca propia, teniendo en cuenta las especificaciones correctas que demandaron y apreciaron los consumidores.

DAYTON posee marca blanca o genérica, ya que pertenece a una cadena de distribución especializada con la que Meritor y Holland envía especificaciones a sus abastecedores en Asia.

Las marcas blancas son una estrategia B2C (Business-to-customer, «del negocio al cliente»), que guarda relación entre calidad/precio.

Normalmente estas marcas son más baratas que las que distribuye el fabricante de renombre, por ahorrar costes en publicidad y promoción.

Lo que agrega valor a los componentes de semirremolque son la resistencia al alto impacto, máxima resistencia al desgaste, óptima fuerza, resistencia a la fatiga y facilidad de instalación.

2.9.2 Desde el Ámbito del Distribuidor Ecuatoriano

Americantruck es conocido a nivel nacional con su trayectoria de 20 años de excelencia en el mercado, reconocidos por vender productos americanos de las líneas de mayor prestigio a nivel mundial.

Actualmente cuenta con:

- La representación de líneas con gran renombre, lo que fideliza al cliente la distribución directa de más de 25.000 repuestos en stock.
- Entrega a domicilio y atención con horario ininterrumpido de lunes a sábado.
- Servicio para importación de pedidos emergentes con un plazo aproximado de 15 días.
- Instalaciones en un lugar céntrico de la ciudad, permiten fácil acceso tanto para la mercadería como para los clientes.
- Ofrece capacitaciones a sus distribuidores sobre mantenimiento y manejo de los diversos componentes del tractocamión, dictados y avalados con certificaciones de fábrica.

Para el distribuidor ecuatoriano el ingreso al mercado de un nuevo producto el cual le será entregado directamente por Americantruck, empresa que le va a

asegurar la garantía y calidad del nuevo repuesto, le va a permitir ofrecer una nueva opción a sus clientes e incrementar su mercado con nuevos consumidores que estén interesados en los nuevos componentes.

2.10 FODA DEL PRODUCTO

CUADRO No. 7

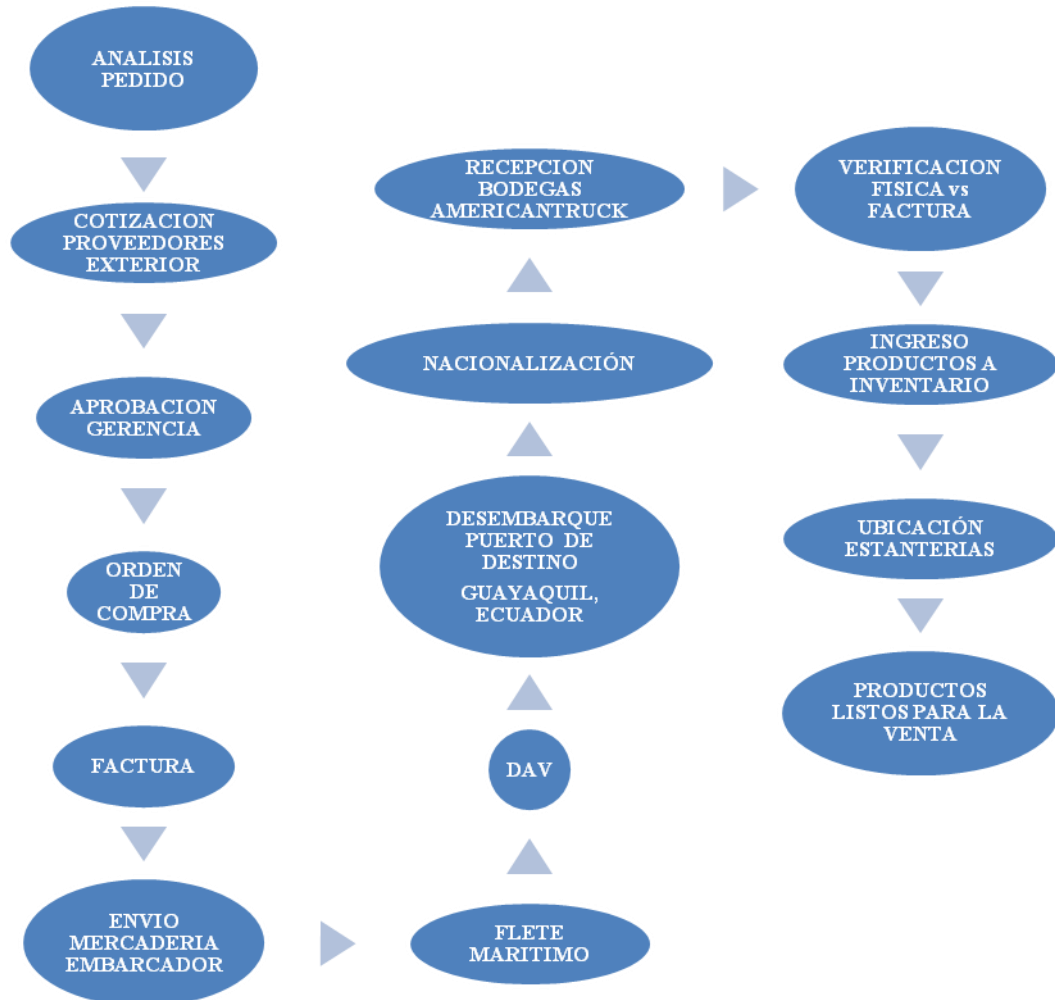
		KING PIN	QUINTA RUEDA	SUSPENSIÓN	EJES	PATA DE APOYO
F	FORTALEZAS	Brinda resistencia a alto impacto debido a las pruebas de dureza Brinell	Mejora la capacidad de agarre ya que las muelas son más grandes y ayuda a tener una conexión más segura hacia el Kin ping	La suspensión neumática elimina el choque con el espaldar y aumenta la comodidad del conductor y la seguridad, a la vez que resuelve un problema común en la columna del conductor debido al bajo impacto.	El Eje es totalmente cilíndrico y resisten mejor las fuerzas de tracción y de compresión, la forma esférica asegura que las formas del eje sean simétricas, mientras que los ejes cuadrados no tienen simetría en las paredes por lo que tienen un espesor menor y por consecuencia se pandea (batea) el eje.	Acorta los tiempos muertos frente a la competencia debido al sistema innovador de "floating nut" o tuerca flotante que logra una gran capacidad de carga lateral y una reducción en el daño por acoplamiento.
		Cuenta con un equilibrio entre propiedades de resistencia a impactos y dureza		La Suspensión Mecánica mejora el rendimiento de los frenos y ayuda a mejorar la vida útil de las llantas debido a que esta suspensión cuenta con una tecnología de diseño de paralelogramo proporcionando una estabilidad inigualable y una marcha suave en el camino Por tener peso liviano ahorra el consumo de combustible lo que ayuda al transportista de algún modo a disminuir la escalada de los precios del crudo en los mercados internacionales que cada día más afecta a los bolsillos de millones de consumidores en el mundo.		Debido a su Peso Ligero frente a otros ayuda a disminuir consumo de combustible y ayuda a tener el más bajo costo por kilometro
		Debido a que DAYTON posee un buen canal de distribución (Americantruck) que cubre al 100% el mercado ecuatoriano y como se considera una marca blanca incurriría en menos costos de comercialización.				

		KING PIN	QUINTA RUEDA	SUSPENSIÓN	EJES	PATA DE APOYO
Oportunidades			El mercado actual está cubierto por productos que no tienen las normas técnicas requeridas, como el fabricante Dayton que tiene experiencia acorde a los estándares a nivel mundial, ya que ha fabricado con las especificaciones enviadas de plantas especializadas		La mayor parte de los ejes existentes en el mercado ecuatoriano son cuadrados, el eje redondo en cuanto a estabilidad es superior y más seguro. El problema es que el mercado desconoce.	
		La compra de un repuesto sin certificación puede causar costos operativos y de reparaciones adicionales relacionadas con el tiempo de inactividad, el posible reemplazo de la pieza y el daño al remolque pueden superar en mucho el costo inicial de la pieza				
Debilidades y Amenazas	D	No existe equipo técnico especializado en la instalación y mantenimiento de las piezas				
		No tener el renombre como las marcas originales, pese a que cumple con todas las especificaciones, es desconocido por los consumidores				
	A	La copia "mala" de manufactureras en Asia que no cumplen los estándares, lleva al consumidor a generalizar al producto como malo.				
				La producción ecuatoriana "Vanderbilt" se está dedicando a la fabricación de un componente (los paquetes) de la suspensión mecánica		
		La marca DAYTON no es muy conocida en el mercado por los consumidores en general				

Fuente: Investigación realizada.

Elaborado por: Mariana Mármol R. y Lucia Jácome P.

2.11 DIAGRAMA DE FLUJO

GRÁFICO No. 17

Fuente: Investigación realizada.

Elaborado por: Mariana Mármol R. y Lucia Jácome P.

3 INVESTIGACION DE MERCADO

3.1 IDENTIFICACIÓN DEL MERCADO

El mercado nacional de repuestos para camiones y tractocamiones de la línea para el transporte pesado está ubicado en el CIIU 5030 “Venta de partes, piezas y accesorios de vehículos automotores”, y con la proyección en el código 5020 “Mantenimiento y Reparación de vehículos automotores”

Según información proporcionada por la Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador existe, para el año 2010 un parque automotor de aproximadamente 8.865 unidades que recorren todo el país y que llevan productos a países vecinos como Colombia y Perú.

Las marcas principales que conforman este parque corresponden a:

- International
- Mack
- Freightliner
- Kenworth
- Western Star y Peterbilt

Las personas y empresas propietarias de los semirremolques mencionados son las que demandan las partes y piezas para el mantenimiento de sus tractocamiones.

El King pin y los ejes se renueva en su gran mayoría cada año, y los componentes como patas de apoyo, suspensión, y quintas ruedas se cambian en el periodo de 1 a 3 años.

Las empresas y personas vinculadas al servicio del transporte pesado, están relacionadas con vehículos como: repartidor de bebidas, transporte carretero, transporte pesado o de construcción, transporte forestal, transporte de patio etc., los cuales demandan un sistema de semirremolque para incrementar la carga de su vehículo.

3.2 MERCADO OBJETIVO

Nuestro mercado objetivo comprende a todas aquellas personas y empresas “Grandes” que cuentan con flotas de vehículos que requieren adicionar a su tractocamión espacio de carga y que estén dispuestas a contar con altos estándares de calidad.

El perfil de nuestro consumidor es B2B (Business-to-business, «de negocio al negocio») y B2C (Business-to-customer, «de negocio al cliente») y en los niveles Demográfico, Socioeconómico, Psicológico, Cultural como se detalla a continuación:.

CUADRO No. 8**IDENTIFICACIÓN PERFIL DEL CONSUMIDOR**

PRINCIPALES VARIABLES PARA MERCADO DE REPUESTOS GENÉRICOS	B2B	B2C
REGIÓN GEOGRÁFICA	El mercado de venta de los repuestos genéricos es el parque automotor del Ecuador limita al oeste con el Océano Pacífico, al norte con Colombia, y al sur y al este con Perú. Consta de tres zonas geográficas que vamos a focalizar los esfuerzos: La Sierra, la Costa, y el Oriente. El Archipiélago de las Islas Galápagos.	
TAMAÑO DE LA CIUDAD	Las ciudades tomadas son Quito con menos de 1'500.000 habitantes; Guayaquil con 2'000.000 habitantes; Cuenca 280.000 habitantes; Machala con 200.000 habitantes	
EDAD	En rangos de 31-43, 44-62, mas de 65 años	Mayores de 30 años
CICLO DE VIDA FAMILIAR	Maduros, Casados, con hijos	
SEXO	Hombre	
INGRESO	Menor a 10,000 al año	Rango de 10,000 a 60,000 al año
OCUPACION	Profesional y Técnico; empresario; dueños de negocios	Conductor, Mecánico
ESTUDIOS	Licenciatura/ Máster: Dueños de Flotas de Tractocamiones	Secundaria/Tecnológico: Conductores de Carretera
GENERACION	Baby Boomers Nacidos entre 1946 y 1964. Son grandes compradores, motivados por el valor y la causa a pesar del gusto y la comprensión.	Generación X Nacidos entre 1965 y 1977 Individualistas y Grandes Consumidores
CLASE SOCIAL	Clase Media Alta: Alta	Clase Media
ESTILO PSICOGRÁFICO	Tendencia a la Innovación: Incluye personas triunfadoras con mucha autoestima que se hacen cargo de situaciones. Sus compras reflejan gustos por productos de clase alta como es el caso del prestigio mundial que llevan estos repuestos	Pensadores: Personas motivadas por conocimiento, responsabilidad que buscan en el producto durabilidad, funcionalidad.
BENEFICIOS	El consumidor encuentra CALIDAD, SERVICIO en la rapidez en cuanto a la entrega, ECONOMÍA con respecto al ahorro en el consumo de la gasolina	El consumidor demanda ECONOMIA respecto al ahorro de combustible y CALIDAD al alcance del bolsillo
NIVEL DE USUARIO	Usuario Potencial, usuario por primera vez	Usuario Potencial
FRECUENCIA DE USO	Media, Continua	Continua
NIVEL DE FIDELIDAD	Media, Fuerte debido al reconocimiento de la marca	Media ya que el mercado cuenta con diversidad en repuestos genéricos económicos
DISPOSICION	Producto nuevo en el mercado, con una amplia intención de compra, e interesado a su primer uso	
ACTITUD HACIA EL PRODUCTO	Interesado	
ATRATIVOS HOBBIES	Ecuavolley, fútbol, jugar naipes, hacer crucigramas, leer prensa amarillista	
HÁBITOS	Comer en paraderos, Dormir en carretera/ (transporte), Músicaailable (cumbias), San Juanito.	

Fuente: Análisis Americantruck

Elaborado por: Mariana Mármol R. y Lucia Jácome P.

3.3 OFERTA Y DEMANDA HISTÓRICA

Para la determinación de la oferta y demanda históricas se tomaron en cuenta, por una parte, el total del parque automotor de semirremolques y, por otra las importaciones totales de repuestos de tractocamiones para el periodo 2004 – junio 2010 y la participación de Americantruck en el mismo.

CUADRO No. 9

DETERMINACION DE LA OFERTA Y DEMANDA NACIONAL DE CONSUMO DE PARTES Y PIEZAS PARA SEMIREMOLQUE (EN NUMERO DE UNIDADES)

		2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
A.	TOTAL DE PARQUE AUTOMOTOR	132,373	138,060	143,986	154,853	167,811	176,748	179,251
	MACK	410	428	446	480	520	548	556
	INTERNATIONAL	238	249	259	279	302	318	323
	KENWORTH	212	221	230	248	268	283	287
	FREIGHTLINER	199	207	216	232	252	265	269
	WESTERN STAR	13	14	14	15	17	18	18
	PETERBILT	1	1	1	2	2	2	2
	TOTAL CAMIONES AMERICANOS	1,074	1,120	1,168	1,256	1,361	1,433	1,454

Fuente: AEADE.

Elaborado por: Mariana Mármol R. y Lucia Jácome P.

CUADRO No. 10

B	PARTIDA	IMPORTACIONES DE PARTES PARA CAMIONES AMERICANOS (EN DÓLARES CIF)							TOTAL
	7320.10.00.00	109,915.20	240,284.50	228,743.70	389,151.10	382,052.40	437,983.60	325,024.50	2,113,155
	8482.80.00.00	124,410.00	85,301.50	68,617.00	115,716.00	173,252.30	254,440.10	140,934.00	962,671
	8483.30.90.00	366,185.40	336,460.50	528,438.90	462,602.60	832,978.10	570,339.50	386,762.10	3,483,767
	8487.90.20.00	-	-	-	103,780.50	777,686.50	771,450.10	547,545.60	2,200,463
	8708.30.21.00	-	-	-	38,418.00	370,445.00	318,257.00	379,104.00	1,106,224
	8708.30.29.00	-	-	-	169,180.00	989,912.00	1,004,276.00	825,576.00	2,988,944
	8708.80.90.00	-	-	-	176,923.00	1,937,684.00	1,652,773.00	1,307,220.00	5,074,600
	8716.90.00.00	368,853.00	798,493.00	707,988.00	1,076,652.00	1,554,474.00	1,546,216.00	1,118,913.00	7,171,589
	TOTAL	969,364	1,460,540	1,533,788	2,532,423	7,018,484	6,555,735	5,031,079	25,101,413

Fuente: Banco Central.

Elaborado por: Mariana Mármol R. y Lucia Jácome P.

Nota 1: Estas cifras se encuentran en valores CIF (Costo, Seguro y Flete)

Nota 2: Incluye las importaciones de Americantruck

CUADRO No. 11

C	PARTIDA	IMPORTACIONES AMERICANTRUCK DE PARTES PARA CAMIONES							TOTAL
		AMERICANOS							
		(EN DÓLARES CIF)							
	7320.10.00.00	-	-	6,707	17,984	6,903	26,247	49,380	107,221
	8482.80.00.00	-	-	334	-	15,652	55,705	18,450	90,141
	8483.30.90.00	9,722	9,127	13,285	17,548	27,683	26,245	41,079	144,689
	8487.90.20.00	-	-	-	20,490	34,170	82,717	13,563	150,940
	8708.30.21.00	-	-	-	1,015	1,453	35,539	7,884	45,891
	8708.30.29.00	-	-	-	24,544	68,541	199,554	91,935	384,574
	8708.80.90.00	-	-	-	1,072	93,658	127,634	81,201	303,565
	8716.90.00.00	-	-	-	-	333	50,101	1,503	51,937
	TOTAL	9,722	9,127	20,326	82,653	248,393	603,742	304,995	1,278,958

Fuente: Banco Central.

Elaborado por: Mariana Mármol R. y Lucia Jácome P.

CUADRO No. 12

D.	CONSUMO DE IMPORTACIONES DE PARTES POR CAMIÓN							
	CONCEPTO	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
	Importación por tractocamión americano (B/A)	903	1,304	1,313	2,016	5,157	4,573	3,461

Fuente: Investigación realizada.

Elaborado por: Mariana Mármol R. y Lucia Jácome P.

Nota 3: Estimado en función a los meses de Enero a Abril del 2010

CUADRO No. 13

		2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
E.	% Tasa Promedio Crecimiento por camión (D/D)	-	44%	1%	54%	156%	-11%	-24%
							Promedio	36%

Fuente: Análisis Oferta y Demanda Histórica Americantruck

Elaborado por: Mariana Mármol R. y Lucia Jácome P.

Los Cuadros No. 9-13 nos muestran, en su primera parte, que el parque automotor está compuesto de 1.454 camiones americanos, al año 2010. El porcentaje mayor de estos corresponde a la marca Mack con el 38.2%, International con el 22.2,

Kenworth con el 19.7, Freightliner con el 18.5, Western Star con el 1.2, Peterbilt con el 0.1%.¹⁹

En la segunda parte nos muestra que el total de importaciones del Ecuador en el periodo 2004-2010 estimado, de las partidas de las piezas para semirremolque asciende a \$25`101.413 dólares Cif. Las piezas que ocupan el mayor valor son las patas de apoyo, quinta rueda y King pin de la partida 8716.90.00.00 con el 29%. Le sigue los fuelles de aire componente para el sistema de suspensión de la partida 8708.80.90.00 con el 20. La partida 8483.30.90.00, rulimán y pista con el 14. Las zapatas, partida 8708.30.29.00, con el 12. Los retenedores, partida 8487.90.20.00 con el 9%. El sistema de suspensión y los fuelles, partida 7320.10.00.00 con el 8, El rulimán, partida 8482.80.00.00 y los tambores partida 8708.30.21.00 con el 4% respectivamente.

Los mejores años de importación fueron el 2008 con 7 millones dólares CIF y el 2009 con 6,6 millones.

El consumo de importaciones de partes por camión pasaron de 903 dólares Cif en el 2004 a 3461 estimado en el 2010.

Así mismo las importaciones de Americantruck en este periodo de análisis ascienden a \$1`278.958 dólares CIF. La pieza de mayor movimiento son las zapatas, con la partida 8708.30.29.00, que representan el 30%. Los fuelles de aire 8708.80.90.00 con el 24. Los retenedores 8487.90.20.00 con el 12. El rulimán y pista

¹⁹ Aeade (Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador)

8483.30.90.00 con el 11. El rulimán y fuelles 8482.80.00.00 y 7320.10.00.00, con el 7. Finalmente los tambores, quintas ruedas, king pin y patas de apoyo de partidas 8708.30.21.00 y 8716.90.00.00 con el 4%.

Los años más relevantes para el análisis fueron el 2008²⁰ y 2009. Para el primero predominaron las siguientes causas:

- Al financiamiento ofrecido por bancos, financieras y empresas compradoras de cartera, a la compra de vehículos nuevos.
- A la eliminación del arancel de CKD`S que antes estaban gravadas en 3%.
- Al incremento en venta de camiones debido a la reparación de las vías y obras de ingeniería como resultado del fuerte invierno que sufrió el país.
- Al incremento de la demanda de partes de repuestos para la atención de los ya existentes.

La contracción del 2009 se explica por los siguientes aspectos:

- Suspensión del crédito directo de proveedores del exterior para camiones nuevos, debido a la desconfianza situación país.
- Incremento del porcentaje de salida de divisas de 1 al 2%.
- Limitación para importar por cupos establecidos por el gobierno.

²⁰ Anuario 2008 AEADE (Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador)

3.4 COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR DE AMERICANTRUCK

El análisis de la demanda nos permite identificar, cuantitativamente, el tamaño de mercado que requerirá los productos ofertados para semirremolque: cuáles son las preferencias en cuanto a calidad versus precio; sus principales preferencias en cuanto a características físicas de la pieza, durabilidad, preferencias de marca; el reemplazo promedio de la pieza; calificación del servicio e inconvenientes que presenta en el servicio de venta, entre otros aspectos trascendentales para el desarrollo del negocio e implementación de mejoras.

Con la finalidad de comprender mejor el comportamiento de los consumidores, se hizo una investigación de campo entre las empresas dueñas de flotas de camiones, cuyo detalle consta en el Anexo 1, y se pudo detectar: cuanto es la aceptación de nuevos productos para sus flotas, que los ayude a reducir sus precios para las reparaciones de sus vehículos.

3.4.1 Cuántos Vehículos Tienen los Clientes de Americantruck

En base a la pregunta 1 pudimos determinar, que nuestros clientes más importantes tienen un total de 1.565 tractocamiones, que demandan un mantenimiento regular, lo que abre una amplia posibilidad de ingreso de nuestros repuestos y un consumo estable de los mismos.

CUADRO No. 14

**NÚMERO DE CAMIONES QUE DISPONEN LOS CLIENTES DE
AMERICANTRUCK**

N.	Empresas	Nro.	%
1	Fopeca	250	16
2	Ecuador Bottling Company	230	15
3	Transportes Jarrin Carrera	130	8
4	Transcomerinter	130	8
5	Ecuatoriana de Servicios Loraver	100	6
6	Emaseo	94	6
7	Transportes Noroccidental	80	5
8	Hormigonera Quito	62	4
9	Consorcio Vachagnon	54	3
10	Constructora Hidrobo Estrada	50	3
11	Concerroazul	50	3
12	Autoservicios Interoceánicos	46	3
13	Grúas Atlas	40	3
14	Técnica General de Construcciones	30	2
15	Holcim	27	2
16	Herdoiza Crespo	25	2
17	Herdoiza Guerrero	25	2
18	Panamericana vial	25	2
19	Sytsa	20	1
20	Consorcio Quito Limpio	17	1
21	Andes Petroleum	17	1
22	Transportes Moreira	11	1
23	Hormigonera del Valle	10	1
24	Constructora Villacreses Andrade	10	1
25	Escuela Politécnica Nacional	7	0
26	Transportes MacTrans Andina	5	0
27	Enetsa	5	0
28	Menatlas	5	0
29	Codesa	5	0
30	Hormigonera Mena	5	0
TOTAL		1.565	100

Fuente: Investigación de mercado – Encuesta Dueños de Remolques

Elaborado por: Mariana Mármol R. y Lucia Jácome P.

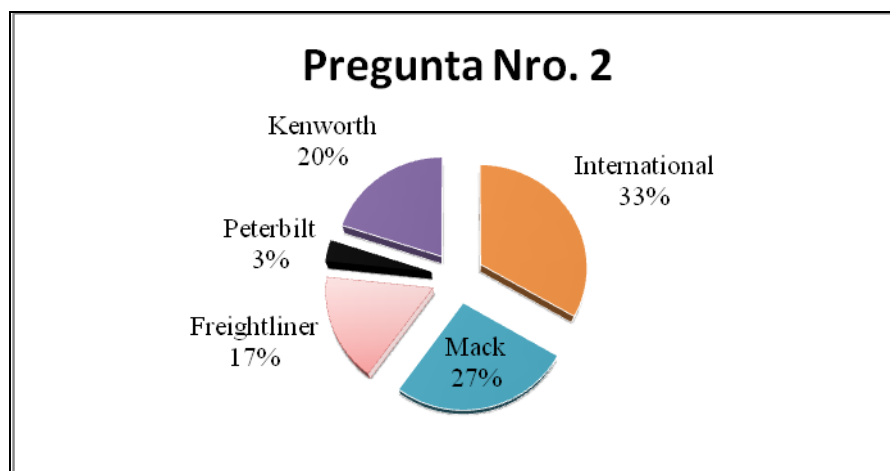
3.4.2 Marcas Utilizadas

La pregunta 2 nos indica cuales son las marcas preferidas, 33% es International, 27 Mack, 20 Kenworth, 17 Freightliner, y 3% Peterbilt.

Los sustitutos DAYTON son aplicables a todas estas marcas por lo cual el mercado encuestado puede ser cubierto al 100%.

GRÁFICO No. 18

MARCAS DE CAMIONES PREFERIDAS POR LOS ENCUESTADOS.



Fuente: Investigación de mercado – Encuesta Dueños de Remolques.

Elaborado por: Mariana Mármol R. y Lucia Jácome P.

3.4.3 Tiempo de Duración de los Repuestos

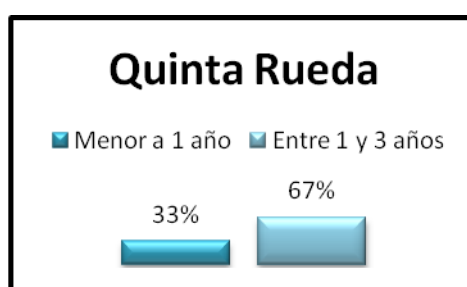
Con la pregunta 3 logramos identificar que el 30% de las piezas consumidas tienen un promedio de reemplazo menor a un año y el 70 mayor a un año, lo que nos permite planificar los pedidos de repuestos y el stock necesario en almacén.

CUADRO No. 15**PERIODO DE REEMPLAZO DE LAS PARTES Y PIEZAS**

Quinta Rueda	Nro.	%
Menor a 1 año	10	33%
Entre 1 y 3 años	20	67%
Total	30	100%

Fuente: Investigación realizada.

Elaborado por: Mariana Mármol R. y Lucia Jácome P.

GRÁFICO No. 19**PERIODO DE REEMPLAZO DE LAS PARTES Y PIEZAS**

Fuente: Investigación realizada.

Elaborado por: Mariana Mármol R. y Lucia Jácome P.

CUADRO No. 16**PERIODO DE REEMPLAZO DE LAS PARTES Y PIEZAS**

King Pin	Nro.	%
Menor a 1 año	22	73%
Entre 1 y 3 años	8	27%
Total	30	100%

Fuente: Investigación realizada.

Elaborado por: Mariana Mármol R. y Lucia Jácome P.

GRÁFICO No. 20**PERIODO DE REEMPLAZO DE LAS PARTES Y PIEZAS**

Fuente: Investigación realizada.

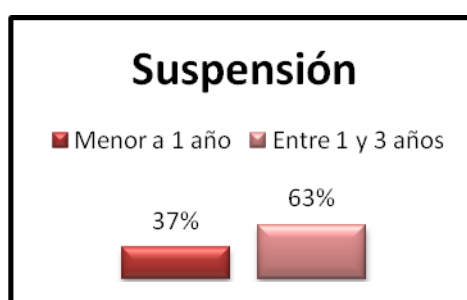
Elaborado por: Mariana Mármol R. y Lucia Jácome P.

CUADRO No. 17**PERIODO DE REEMPLAZO DE LAS PARTES Y PIEZAS**

Suspensión	Nro.	%
Menor a 1 año	11	37%
Entre 1 y 3 años	19	63%
Total	30	100%

Fuente: Investigación realizada.

Elaborado por: Mariana Mármol R. y Lucia Jácome P.

GRÁFICO No. 21**PERIODO DE REEMPLAZO DE LAS PARTES Y PIEZAS**

Fuente: Investigación realizada.

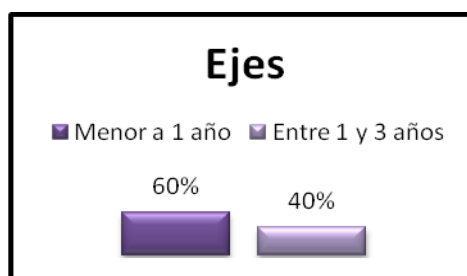
Elaborado por: Mariana Mármol R. y Lucia Jácome P.

CUADRO No. 18**PERIODO DE REEMPLAZO DE LAS PARTES Y PIEZAS**

Ejes	Nro.	%
Menor a 1 año	18	60%
Entre 1 y 3 años	12	40%
Total	30	100%

Fuente: Investigación realizada.

Elaborado por: Mariana Mármol R. y Lucia Jácome P.

GRÁFICO No. 22**PERIODO DE REEMPLAZO DE LAS PARTES Y PIEZAS**

Fuente: Investigación realizada.

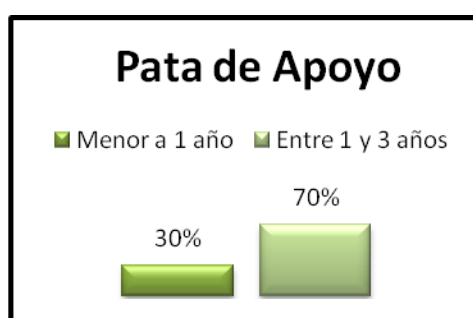
Elaborado por: Mariana Mármol R. y Lucia Jácome P.

CUADRO No. 19**PERIODO DE REEMPLAZO DE LAS PARTES Y PIEZAS**

Patas de Apoyo	Nro.	%
Menor a 1 año	9	30%
Entre 1 y 3 años	21	70%
Total	30	100%

Fuente: Investigación realizada.

Elaborado por: Mariana Mármol R. y Lucia Jácome P.

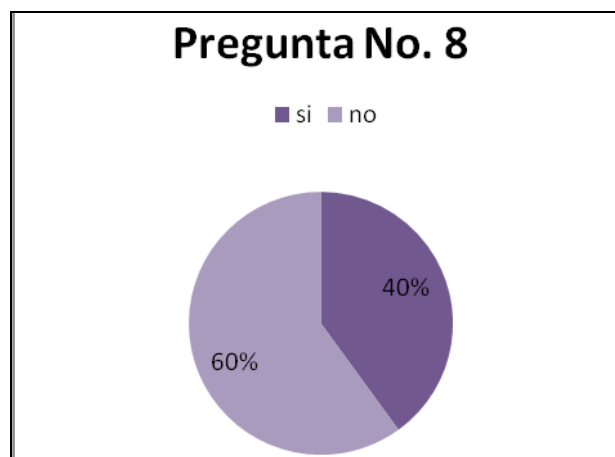
GRÁFICO No. 23**PERIODO DE REEMPLAZO DE LAS PARTES Y PIEZAS**

Fuente: Investigación de mercado – Encuesta Dueños de Remolques

Elaborado por: Mariana Mármol R. y Lucia Jácome P.

3.4.4 Conocimiento de la Marca Dayton

La pregunta 8 nos permitió determinar que el 40% de los posibles consumidores conocen la marca, lo cual facilita la introducción del producto al mercado. Para el 60 restante habrá que utilizar las estrategias que se mencionan en el Capítulo 4.

GRÁFICO No. 24**CONOCE EL ENCUESTADO LA MARCA DAYTON.**

Fuente: Investigación de mercado – Encuesta Dueños de Remolques.

Elaborado por: Mariana Mármol R. y Lucía Jácome P.

Los consumidores dentro de sus preferencias al momento de elegir el repuesto tienen especial interés en el precio y la forma física de la pieza, lo que implica cuidar su presupuesto y juzgar la durabilidad y calidad del material de la misma. El sustituto cumple con estos aspectos, en especial en lo referente a costo accesible y al material, cuando llega a fábrica en EEUU es verificado en un 100% de pureza y no cuenta con asbesto que es el contaminante más común de las piezas que al ingresar al mercado norteamericano debe ser eliminado en su totalidad.

GRÁFICO No. 25**CRITERIOS DE VALOR QUE JUZGA EL ENCUESTADO PARA
ADQUIRIR EL REPUESTO**

Fuente: Investigación de mercado – Encuesta Dueños de Remolques
Elaborado por: Mariana Mármol R. y Lucía Jácome P.

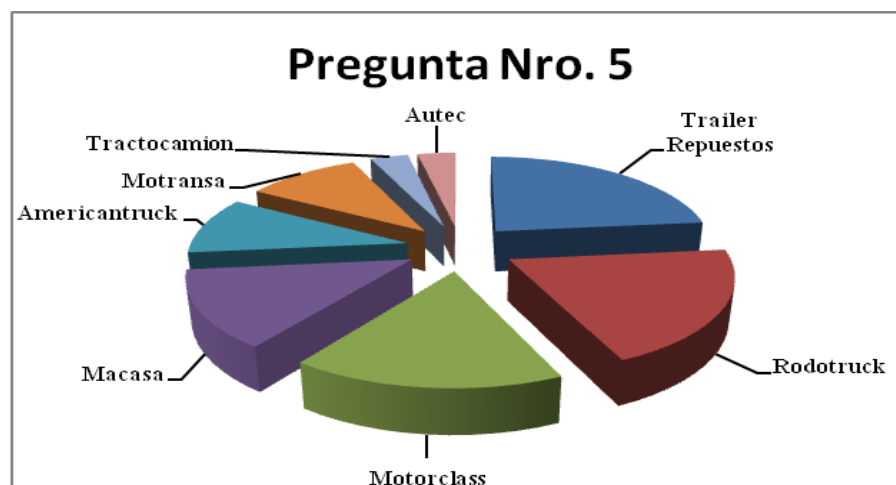
3.4.5 Principales Abastecedores del Mercado

La pregunta 5 nos aclara quienes son los principales competidores en la venta de repuestos, donde el primer lugar ocupa Tráiler Repuestos y el quinto Americantruck.

CUADRO No. 20**PRINCIPALES PROVEEDORES QUE PREFIERE EL ENCUESTADO**

N.	Nombres	Nro.	%
1	Tráiler Repuestos	7	23
2	Rodotruck	6	20
3	Motorclass	5	17
4	Macasa	4	13
5	Americantruck	3	10
6	Motransa	3	10
7	Tractocamión	1	3
8	Autec	1	3
Total		30	100

Fuente: Investigación de mercado – Encuesta Dueños de Remolques
Elaborado por: Mariana Mármol R. y Lucía Jácome P.

GRÁFICO No. 26

Fuente: Investigación realizada.

Elaborado por: Mariana Mármol R. y Lucia Jácome P.

3.5 DEMANDA PROYECTADA

3.5.1 Participación de Americantruck en las Importaciones Nacionales

En base a los métodos matemáticos de proyección utilizados, cuyo detalle consta en el Cuadro No. 21. Las importaciones de Americantruck pasarán de 9.722 Dólar CIF el año 2004 a 840.741 en el año 2015, lo cual significa tener una participación promedia del 6.89 por ciento en el período de análisis.

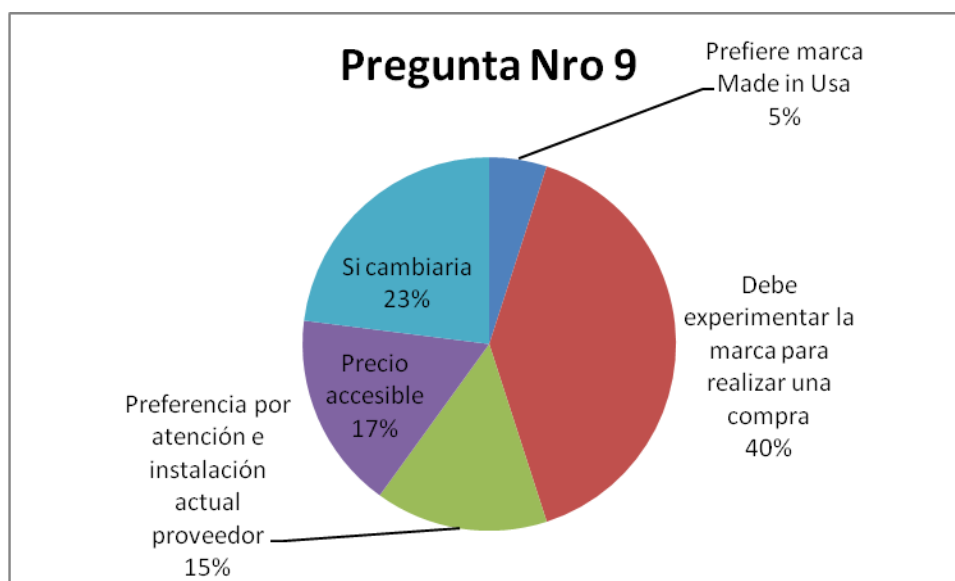
CUADRO No. 21**IMPORTACIONES PROYECTADAS DE AMERICANTRUCK****(EN VALORES CIF)**

AÑOS	IMPORTACIONES		PARTICIPACION %
	NACIONALES	AMERICANTRUCK	
2004	969.364	9.722	1.00%
2005	1.460.540	9.127	0.62%
2006	1.533.788	20.326	1.33%
2007	2.532.423	82.653	3.26%
2008	7.018.484	248.393	3.54%
2009	6.555.735	603.742	9.21%
2010	5.031.079	304.995	6.06%
2011	7.565.949	511.725	6.76%
2012	8.560.957	593.979	6.94%
2013	9.555.966	676.233	7.08%
2014	10.550.974	758.487	7.19%
2015	11.545.982	840.741	7.28%

Fuente: Análisis Demanda Proyectada Americantruck**Elaborado por:** Mariana Mármol R. y Lucia Jácome P.**Nota:** Proyección según regresión.**3.5.2 Cambio en el Comportamiento del Consumidor**

Conforme a la pregunta 9, hemos encontrado que el 23% de los encuestados están dispuestos a adquirir la nueva marca y el 40 desea tener una experiencia previa.

Como el cambio no puede ser inmediato hemos considerado que la materialización de la encuesta podría crecer a 40% en el 2010, luego 45, 50, 55, 60 y 65 hasta el año 2015.

GRÁFICO No. 27**PREFERENCIA DE COMPRA DEL ENCUESTADO A LA MARCA DAYTON**

Fuente: Investigación de mercado – Encuesta Dueños de Remolques

Elaborado por: Mariana Mármol R. y Lucia Jácome P.

3.6 DETERMINACIÓN DE LAS VENTAS DE AMERICANTRUCK

Para determinar las ventas de los nuevos productos de Americantruck, para los años 2010-2015 se consideraron, de una parte las importaciones reales del 2004 al 2010, y luego se aplicaron dos métodos de proyección, el de la regresión lineal y la tendencia. En base a los resultados alcanzados se determinó, por una parte, que la regresión permite obtener datos más reales por lo cual se eligió este método y sus resultados para efectos de esta tesis; y, por otra para reflejar el valor de mercado de las partes y piezas mediante un margen esperado del 60 por ciento sobre el costo CIF.

CUADRO No. 22

PROYECCION DE LAS VENTAS DE AMERICANTRUCK
PERIODO 2010-2015 -VALORES DOLARES

AÑO	IMPORTACION CIF		VALORES DE MERCADO	
	REGRESION	TENDENCIA	REGRESION	TENDENCIA
2004	9.722	9.722	15.555	15.555
2005	9.127	9.127	14.603	14.603
2006	20.326	20.326	32.522	32.522
2007	82.653	82.653	132.245	132.245
2008	248.393	248.393	397.429	397.429
2009	603.742	603.742	965.987	965.987
2010	304.995	304.995	487.992	487.992
2011	511.725	364.632	818.760	583.411
2012	593.979	435.930	950.366	697.487
2013	676.233	521.169	1.081.973	833.870
2014	758.487	623.075	1.213.580	996.920
2015	840.741	744.907	1.345.186	1.191.851

Fuente: Análisis Americantruck

Elaborado por: Mariana Mármol R. y Lucia Jácome P.

3.7 CANALES DE DISTRIBUCIÓN

Para llegar al consumidor, Americantruck usa y usará los siguientes canales:

3.7.1 Canal Directo

Sucede cuando los repuestos se comercializan del almacén al consumidor final (propietarios de vehículos o flotas). Este tipo de canal no tiene ningún nivel de intermediarios, por lo tanto, el distribuidor desempeña la mayoría de las funciones de mercadotecnia tales como comercialización, transporte, almacenaje y aceptación de riesgos sin ayuda de ningún intermediario.

3.7.2 Canal Indirecto - Corto

Ocorre cuando los repuestos son enviados a los subdistribuidores ubicados en las diferentes provincias del país, los mismos que se encargan de la venta directa al cliente final.

CUADRO No. 23

DISTRIBUIDORES DE AMERICANTRUCK A NIVEL NACIONAL

CAPITAL	DISTRIBUIDOR
CUENCA	Sarvatruck
MACHALA	Orodiesel
IBARRA	Mauricio Salvador
STO DOMINGO	Truck Parts E&M
AMBATO	Mario Jiménez
PORTOVIEJO	Milton Corrales

Fuente: Americantruck

Elaborado por: Mariana Mármol R. y Lucia Jácome P.

3.7.3 Canal de Conexión Horizontal

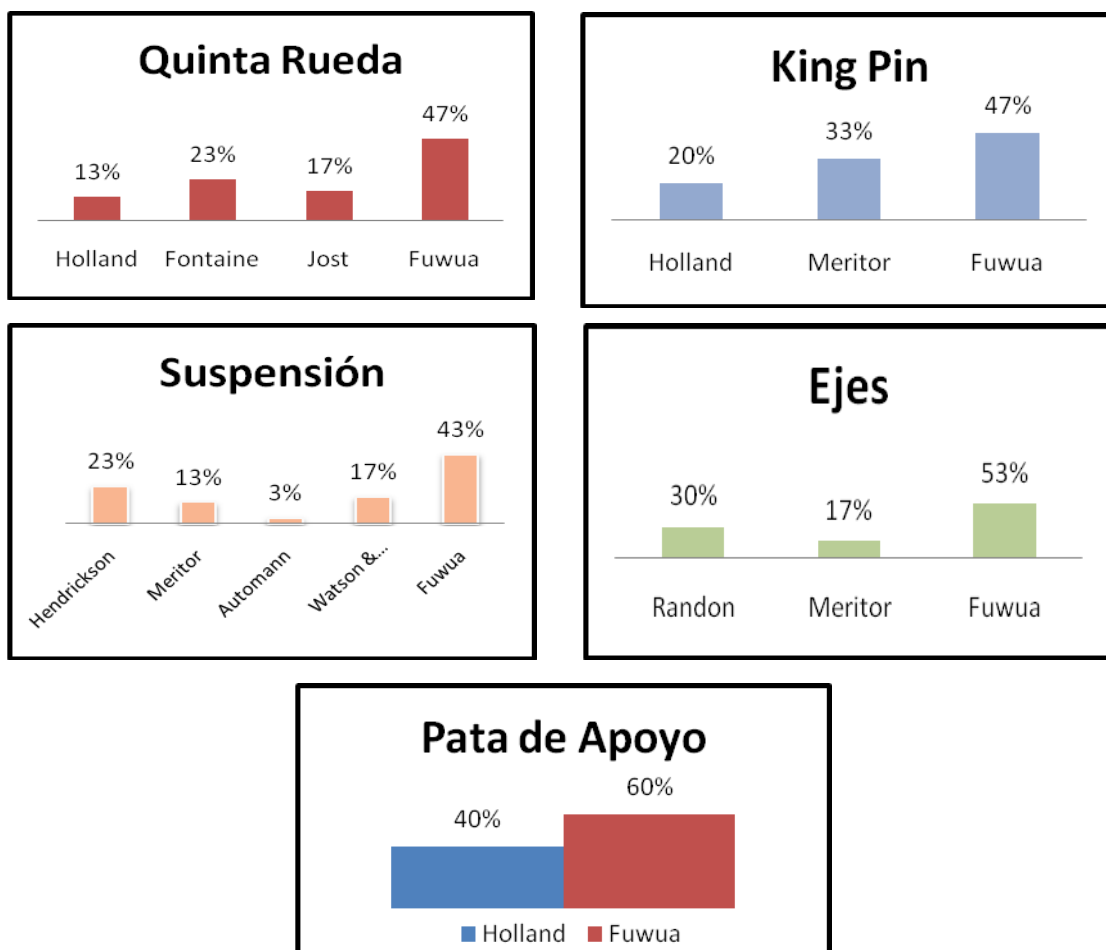
Se da cuando las ventas se realizan a empresas que hacen la misma actividad comercial dentro de la cadena de distribución.

3.7.4 Canal de Conexión Vertical

Se tiene cuando las ventas se realizan a consumidores finales que no tienen una actividad comercial a fin a la de la compañía, pero que necesita de ésta para completar la prestación de su servicio.

3.8 PROVEEDORES DE REPUESTOS

- Conforme a la pregunta 4, las Marcas de Partes y Piezas que demandan los encuestados en piezas para semirremolque proviene de los siguientes proveedores:
- Quinta Rueda de Fuwua con el 47, Fontaine 23, Jost 17, y Holland con el 13%.
- King Pin de Fuwua con el 47, Meritor 33, y Holland 20%.
- Suspensión de Fuwua con el 43, Hendrickson 23, Watson & Charlin 17, Meritor 13, Automann 3%.
- Ejes de Fuwua con el 53, Randon 30, y Meritor 17%
- Patas de Apoyo con Fuwua con el 60%, y Holland 40.
- Nuestro competidor principal es FUWUA, con el 50% del mercado. Este producto Chino tiene estándares de calidad reducidos y costo bajo.
- DAYTON mantiene altos estándares de calidad y garantía con un buen costo, por lo cual es competencia para FUWUA.

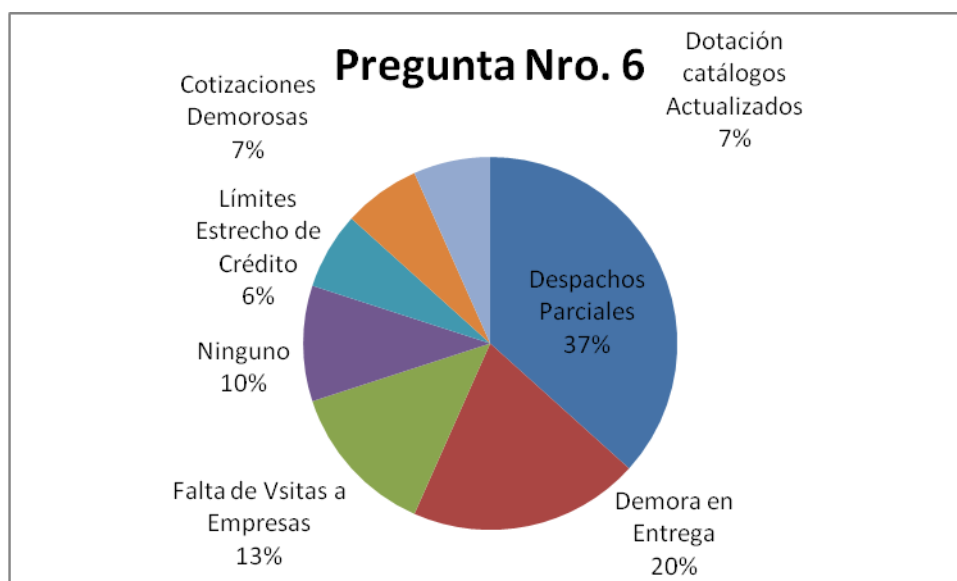
GRÁFICO No. 28**MARCAS DE PARTES Y PIEZAS QUE DEMANDAN LOS ENCUESTADOS.**

Fuente: Investigación de mercado – Encuesta Dueños de Remolques

Elaborado por: Mariana Mármol R. y Lucia Jácome P.

3.9 PREOCUPACIONES DEL CONSUMIDOR

La pregunta 6 está hecha para determinar los ámbitos en los cuales Americantruck debe mejorar en el servicio de manera que se pueda ganar mercado y satisfacer al consumidor de mejor forma.

GRÁFICO No. 29**INCONVENIENTE QUE TIENE EL ENCUESTADO CON EL SERVICIO
DEL PROVEEDOR**

Fuente: Investigación de mercado – Encuesta Dueños de Remolques

Elaborado por: Mariana Mármol R. y Lucia Jácome P.

El mayor inconveniente ocupan los Despachos parciales con el 37%, Demora en entrega el 20, Falta de Visitas a Empresas el 13, Ninguno el 10, Cotizaciones Demorosas y Dotación de Catálogos Actualizados el 7 respectivamente, finalmente los límites estrechos de crédito con el 6%.

4 ESTRATEGIAS DE MERCADO

Para asegurar el cambio de comportamiento del consumidor de repuestos americanos para tractocamiones a partes y piezas genéricas de marca DAYTON, en este plan de negocios se manejarán las siguientes estrategias.

4.1 DIFERENCIACIÓN DEL PRODUCTO

Vamos a competir con innovación, calidad, costo, servicio de mantenimiento y valor agregado como la capacitación directa de fábrica a los clientes para asegurar como resultado la creación de un nicho de mercado con una demanda creciente.

La capacidad de innovación de la proveedora DAYTON generará productos sobre los cuales los consumidores aprecian nuevas propuestas de valor y son fácilmente identificables en el aspecto físico de la pieza y certificados de calidad que lo acompañan.

El fabricante busca evitar que el bien sea idéntico a los que producen los competidores en el mercado, ofreciendo al consumidor rasgos distintivos en forma, duración, calidad, respaldo de marca, posibilidades de reparación o mantenimiento y asesoría al comprador acerca de las piezas.

Por lo expuesto, el producto que ofrecemos cuenta con todas las especificaciones de las casas originales de productos con la marca del fabricante.

El costo del producto es razonablemente menor al que pueda ofrecer cualquier otro distribuidor en el mercado ecuatoriano.

Según el Cuadro N° 24 que se detalla a continuación, los clientes pueden tener hasta la rebaja del 84%.

CUADRO No. 24

PORCENTAJE DE AHORRO QUE VAN A EXPERIMENTAR LOS CLIENTES

PRODUCTO	CODIGO	DESCRIPCION	COSTO PRODUCTO ORIGINAL	COSTO DAYTON	AHORRO	%
KING PIN	KP-T-809-B KP-T-809-BF	KING PIN ½	82,94	45,13	37,81	84%
QUINTA RUEDA	FW35-7801XL	QUINTA RUEDA 50.000 LB	1.381,18	812,46	568,72	70%
SISTEMA DE SUSPENSION	H9700KIT-D3	TRAILER SUSPENSION 3 EJES	950,1	875	75,1	9%
	H9700KIT-D2	TRAILER SUSPENSION 2 EJES	730,5	650,2	80,3	12%
EJES	TP8671QR 7350M	EJE PLATAFORMA REDONDO MANZANA 30.000	2.078,37	1.187,64	890,73	75%
	TP8671QR 7350A	EJE PLATAFORMA REDONDO ARAÑA 30.000	2.030,88	1.165,72	865,16	74%
PATAS DE APOYO	LG5001-978	PATAS DE APOYO PLATAFORMA	569,02	361,21	307,31	58%

Fuente: Sistema Contable Americantruck, Josenet

Elaborado por: Mariana Mármol R. y Lucia Jácome P.

Como se menciona anteriormente, está en proceso la creación de un taller especializado en el mantenimiento preventivo de las piezas, especializado en

vehículos pesados, lo cual permitirá brindarles a nuestros clientes mayor durabilidad en el uso de los repuestos y obtener el mayor rendimiento posible de éstas.

Adicionalmente nuestro valor agregado se va a caracterizar por la asesoría de un especialista al momento de la adquisición de las piezas. Tendremos el servicio postventa con un especialista que visite y revise la flota de vehículos de las compañías en períodos regulares de tiempo, como parte del respaldo de la empresa para que el cliente sienta la confianza de tener un especialista preocupado por sus necesidades que cumpla sus expectativas a cabalidad.

4.2 ESTRATEGIA DE MERCADO

Con el fin de generar una mayor demanda, necesitamos que el consumidor empiece a distinguir los productos DAYTON como un bien de mayor calidad y lo pida en los diferentes puntos de venta, tanto en los subdistribuidores, a nivel de provincias, como en la matriz de Americantruck.

Esta estrategia se denomina, en las prácticas de mercadeo, como pull (halar), en la medida en que se busca atraer a la demanda por el producto partiendo desde las preferencias del consumidor final, a precios razonables.

Para desarrollar esta estrategia necesitamos:

- Identificar a los grupos potenciales como empresas que tienen flotillas de camiones y/o dueños de remolques. Este nuevo mercado podría ser las hormigoneras, empresas públicas o empresas dedicadas al comercio exterior.
- Buscar nuevos canales de distribución. Actualmente los distribuidores que la empresa cuenta en provincias ayudan a fortalecer la demanda, por lo que incluiremos en la distribución a talleres mecánicos logrando una alianza que ayudaría a canalizar la marca con mayor penetración.
- Ofrecer a los clientes demostraciones de la calidad de las partes y piezas, lo que permitirá al consumidor determinar la aceptabilidad del repuesto y lo considere para compras futuras, de acuerdo a sus necesidades.
- Avalar a diferentes talleres mecánicos de Quito con la certificación de fábrica DAYTON para la instalación y mantenimiento especializado de los repuestos para semirremolque.
- Preparar a un equipo de profesionales especializados en el mantenimiento de los componentes genéricos para que presten asesoría personalizada a nuestros clientes, dentro de las propias instalaciones de Americantruck.
- Establecer una cantidad mínima en stock de bodega que indique a su vez el punto de pedido.

- Ofrecer conferencias certificadas por el fabricante, enfocadas a los propietarios de flotas de camiones y subdistribuidores regionales sobre las piezas ofrecidas y las ventajas de su utilización, adicionalmente de la capacitación para obtener el mejor rendimiento de sus vehículos.

CUADRO No. 25**MEDIOS DE COMUNICACIÓN INTERNA Y EXTERNA**

EXTERNOS	<u>INTERNET</u>
	Informativos
	Mailing con base de datos de clientes actuales
	Asesoría Técnica On-line y mantenimiento pagina web
	<u>ANUNCIOS PUBLICITARIOS</u>
	Folletos de Aplicación para Semi-remolques
	Volantes con fotografías de las piezas y especificaciones emitidos junto a estados de cuentas mensuales
INTERNOS	Reportajes en revistas especializadas de Mantenimiento de Tractocamiones
	Cuñas Publicitarias en Radios escuchadas por el transportista pesado
	<u>OTROS INTERNOS</u>
	Capacitación
	Uniformes
	Productos Demostración
	Plasmas con anuncios informativos de la línea

Fuente: Información Americantruck

Elaborado por: Mariana Mármol R. y Lucia Jácome P.

4.3 ESTRATEGIA DE DISTRIBUCIÓN

La interrelación distribuidor cliente se va a apalancar mediante el manejo de las siguientes estrategias.

- Los principales clientes que representan a empresas públicas y privadas se atenderán en la matriz Quito mediante una atención personalizada en el local que se encuentra en la Ulloa y Colón.
- En el caso de estas empresas o consumidores finales, que se encuentran en provincias se les atenderá desde las ciudades de Machala, Cuenca y Santo Domingo donde se encuentran los subdistribuidores. Estos tienen acuerdos que respaldan la distribución por periodos de 2 a 5 años que aseguran un canal duradero, igualmente se benefician de un “rebate o descuento” que se le entrega como incentivo del 3% del valor de sus compras al final del año fiscal.
- En estos puntos de venta puede recibirse asesoría técnica, a su vez solicitar las piezas para entrega a domicilio previo envío orden de compra.
- Se diseñara un plan de despachos de repuestos de manera que se cubra la mayor parte de los clientes con la ruta más corta y en el menor tiempo de entrega, de manera que se puedan acortar nuestros tiempos de entrega a 24 horas.

GRÁFICO No. 30**INTERRELACIÓN DISTRIBUIDOR – CLIENTE**

Fuente: Información Americantruck

Elaborado por: Mariana Mármol R. y Lucia Jácome P.

4.4 ESTRATEGIA DE PUBLICIDAD

DAYTON no sólo es productora de calidad superior, sino que además es el resultado del esfuerzo en investigación e innovación permanente, lo que respalda ser una buena marca con productos de calidad y sistema de distribución ágil.

Nuestra meta es posicionarnos en la mente del consumidor, con la asesoría y guía de la marca.

Buscamos atraer a los clientes identificando las debilidades de los productos rivales (desgaste rápido) o en la prestación de los servicios.

Para esto desarrollaríamos planes de promoción y publicidad con medios de comunicación tanto interna como externa.

Promoción Interna:

- En la capacitación continúa del personal de la compañía para que se encuentre en la capacidad de ofrecer una asesoría técnica y oportuna a los clientes que requieran de una atención personalizada.
- Se creará identidad de la empresa en los empleados, mediante la utilización de uniformes con la marca a introducir, lo que paralelamente aportará a la creación de la imagen corporativa, con un mensaje de comunicación para que los clientes se identifiquen, desde el momento que se encuentren en las instalaciones.
- Exhibiremos los productos en el mostrador de la empresa, para que los empleados y los clientes se familiaricen con las piezas para semirremolque, haciendo una demostración continua de la durabilidad del producto y de la calidad, con la finalidad que los empleados se sientan comprometidos en la venta de un producto de muy buena calidad.
- Se colocarán plasmas en el local de venta, para dar a conocer la funcionalidad y aplicaciones de las piezas para semirremolque.
- Se reemplazarán los suministros de oficina con materiales que se encuentren identificados con la marca DAYTON.

CUADRO No. 26

INTERNOS	PROMOCIÓN INTERNA
	Capacitación al Personal de Ventas
	Uniformes
	Productos Demostración
	Exhibición de los Productos
	Plasmas con anuncios informativos de la línea
	Suministros de Oficina con la marca DAYTON

Fuente: Información Americantruck

Elaborado por: Mariana Mármol R. y Lucia Jácome P.

Promoción Externa:

- Ofrecer servicio de soporte y mantenimiento de piezas para semirremolque en las instalaciones de Americantruck.
- Permitir que los consumidores verifiquen la calidad de las piezas a través de la experiencia.
- Dar a conocer el producto, “piezas para semirremolque” y los servicios de “instalación y mantenimiento de piezas”, mediante el mensaje de Americantruck que se ofrece accesorios con las garantías más útiles, mejor diseño, y al menor precio de mercado a través de los siguientes canales.
 - El primero es hacer uso de su sitio web www.americantruckecuador.com que incluya una gran cantidad de información acerca de los productos que se ofrece a los consumidores y la facilidad de adquisición. Se invertirá mucho tiempo y dinero en este sitio para dar al cliente la

sensación de respaldo de un gran profesionalismo y utilidad en la compra de las piezas de alto rendimiento.

- El segundo son los anuncios publicitarios que se incluirán en numerosas revistas del sector, como “la guía nacional del transporte pesado” que se distribuye a nivel nacional. Igualmente en “Carburando” cuando hacen reportajes especializados de camiones.
- El tercero es proporcionar al cliente, en las instalaciones de Americantruck guías y folletos de innovaciones, de aplicación de las piezas para semirremolque. Las guías para solucionar algún percance en la carretera con mayor facilidad.
- La comunicación será el envío de folletos impresos a los distribuidores de provincia.
- Se enviaran mails regularmente a los clientes, con información actualizada de los repuestos y de las promociones.
- Se realizaran cuñas publicitarias en radios que sintonizan los transportistas, dando a conocer el repuesto y sus ventajas.

4.5 SERVICIO AL CLIENTE

Como identificamos en el Capítulo 3 de Mercado, mediante la encuesta dueños de remolques, el período de duración de las piezas y el periodo de reemplazo nos permitió planificar las llamadas y seguimiento a los clientes para sugerir la adquisición del nuevo repuesto y dar al cliente a conocer nuestro interés y preocupación por la duración de la pieza y el cambio que deberá realizar para no tener ningún problema mientras hace el recorrido en la carretera.

Esto logramos con la identificación de la fecha de compra de la pieza registrada en la factura y en base a un reporte de seguimiento post-venta para conocer las fechas posteriores de reemplazo y así dar alerta al cliente de la demanda de su tractocamión y la confianza que percibió de la pieza para su nueva adquisición, a su vez dejar presente la marca DAYTON en la mente del cliente para su reemplazo futuro.

CUADRO No. 27

PERIODO DE CAMBIO	
Pieza	Periodo
Quinta Rueda	Entre 1 y 3 años
King Pin	Menor a 1 año
Suspensión	Entre 1 y 3 años
Ejes	Menor a 1 año
Patas de Apoyo	Entre 1 y 3 años

Fuente: Investigación de mercado – Encuesta Dueños de Remolques

Elaborado por: Mariana Mármol R. y Lucia Jácome P.

5 IMPACTOS DEL PROYECTO

La implementación de este proyecto acarrea consigo los siguientes impactos económicos, sociales y ambientales.

5.1 ECONÓMICOS

- Los incrementos de importaciones de los repuestos, implica mayores ingresos para el servicio de aduana debido al trámite de nacionalización, y al Estado para que se revierta en su utilización para diversas obras en el país.
- El arribo del repuesto implica una mayor contratación de transporte terrestre desde la aduana de Guayaquil a bodegas de Americantruck en Quito, esto involucra un aumento del ingreso para los transportistas lo cual se revierte en consumo y ahorro para los mismos, factores que mueven la economía del país.
- Junto con el nuevo repuesto se crea adicionalmente mayor empleo para los talleres mecánicos a los que corresponde la instalación y mantenimiento de las piezas del semirremolque. Este ingreso adicional significa consumo, ahorro e inversión para los dueños de talleres y un movimiento adicional para la economía.

- Junto con el nuevo producto se debe incrementar el número de vendedores para Subdistribuidores de provincia, representantes de Americantruck, para promocionar y comercializar la marca DAYTON. Con este esquema se reduce el desempleo y el empleo informal en el país, junto con la inyección de dinero a la economía.
- Ante el aumento de viajes por las nuevas importaciones, se incrementara el volumen de compra de llantas, al ser una pieza adicional al tractocamión que realiza los fletes a la ciudad, los mismos que van a sufrir el desgaste.
- Muchos de los Paraderos incrementaran empleo, personas encargadas de la alimentación, para atender la larga trayectoria de los camioneros, junto con un ingreso extra para estos negocios que se ven beneficiados adicionalmente por el proyecto.

5.2 SOCIALES

5.2.1 Capacitación a Transportistas

Gracias al Centro de Estudios y Capacitación, CEADE y a la Fundación Tecnoecuatoriano, se realizan esfuerzos importantes en materia de formación de su personal, brindando diversos cursos especializados lo que implica mejorar las ventajas competitivas de talleres mecánicos, vendedores y todos los involucrados en la industria automotriz.

5.2.2 Presión a la Obra Pública

El transporte de vehículos pesados depende en gran parte del estado de las vías que estos utilizan y de las condiciones en que estas se encuentren. Al ser responsables de la carga y de sus propios vehículos, requieren de una gran pericia al manejar y una gran responsabilidad en la entrega de sus cargas.

El incremento significativo de transporte de carga pesada ha llevado consigo el aumento de reparación de vías y obras de ingeniería de los caminos, lo cual no beneficia únicamente a los transportistas sino a las poblaciones de las zonas regeneradas.

5.3 AMBIENTALES

Todo proyecto genera efectos ambientales, debido a los componentes de desecho que surgen resultado de la puesta en marcha. En el caso de los repuestos, tenemos cartones y embalaje que recubren el producto y el repuesto antiguo que resulta del cambio. Para minimizar el daño al ambiente producido por estos factores se establecieron las siguientes estrategias:

- Retirada de mercancía utilizada
- Clasificación de mercadería

- Reacondicionamiento de productos (Identificar piezas que se puedan reutilizar y elaborar productos re manufacturados para la venta)
- Devolución a orígenes (fábrica)
- Fundición y venta del acero de las piezas
- Recuperación, reciclaje de repuesto y residuos peligrosos.
- Recepción de la pieza como parte de pago del nuevo repuesto.
- Recepción de los cartones y embalajes de las piezas para reciclaje.

6 DETERMINACIÓN DE LA INVERSIÓN TOTAL Y EL FINANCIAMIENTO

6.1 INVERSIÓN

Este numeral, tiene como objetivo detallar cuál será el monto de capital necesario para poner en marcha el negocio, a través de sus diferentes componentes.

6.1.1 Inversión fija e intangible

Este proyecto, por ser una línea de negocio dentro de una empresa ya constituida y en completo funcionamiento, va a utilizar la infraestructura ya existente, sin necesidad de recurrir a una inversión adicional. El tema solo es manejo de inventarios

6.1.2 Capital de Trabajo

En los 6 años de funcionamiento del proyecto, el capital de trabajo requerido variará de US\$40.666,00 en el 2010 a 569.915,33 en el 2015.

Este capital ayuda a cubrir el denominado ciclo de efectivo, que es el desfase de dinero existente entre el momento en el que se pagan los diferentes costos y gastos, y el momento en que se cobra por los servicios prestados.

6.1.3 Inversión Trabajo

La suma de la inversión fija e intangible más el capital de trabajo, nos da como resultado la inversión total, la cual en este caso solo corresponde al capital de trabajo, debido a que no se considera inversión fija en el proyecto.

6.1.4 Financiamiento

El proyecto de repuestos genéricos para tractocamiones será financiado en su totalidad con recursos propios. Estos recursos salen del giro normal del negocio existente.

El comportamiento de esta información puede observarse en el Cuadro 28

CUADRO No. 28**INVERSIÓN TOTAL Y FINANCIAMIENTO**

CUADRO No. 28						
AMERICANTRUCK S.C.C.						
INVERSION TOTAL Y FINANCIAMIENTO						
(EN U.S. DÓLARES)						
Concepto	Años					
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
INVERSION FIJA	-	-	-	-	-	-
CAPITAL DE TRABAJO						
Efectivo en Caja Bancos	-	-	-	-	-	-
Inventarios	40,666.00	76,758.73	98,996.50	123,976.08	151,697.46	182,160.64
Inversiones	-	12,720.03	68,354.92	147,279.03	252,716.76	387,754.69
Subtotal	40,666.00	89,478.76	167,351.42	271,255.10	404,414.22	569,915.33
INVERSION TOTAL	40,666.00	89,478.76	167,351.42	271,255.10	404,414.22	569,915.33
FINANCIAMIENTO						
PATRIMONIO						
Capital Social						
Reserva Legal	(959.95)	(2,878.16)	(5,812.35)	(9,907.88)	(15,320.02)	(22,203.25)
Reserva Facultativa						
Utilidades Retenidas		(18,239.10)	(54,685.10)	(110,434.62)	(188,249.79)	(291,080.44)
Utilidad del Ejercicio	(18,239.10)	(36,446.01)	(55,749.52)	(77,815.18)	(102,830.64)	(130,781.37)
Subtotal	(19,199.05)	(57,563.26)	(116,246.97)	(198,157.68)	(306,400.46)	(444,065.06)
PASIVO						
Participación Trabajadores	(4,517.42)	(9,026.87)	(13,807.93)	(19,273.11)	(25,468.89)	(32,391.67)
Impuesto a la Renta	(6,399.68)	(12,788.07)	(19,561.23)	(27,303.57)	(36,080.93)	(45,888.20)
Préstamos	(6,942.34)					
Subtotal	(17,859.45)	(21,814.95)	(33,369.16)	(46,576.68)	(61,549.82)	(78,279.87)
DEPRECIACIONES	(3,607.50)	(10,100.55)	(17,735.29)	(26,520.75)	(36,463.94)	(47,570.40)
TOTAL FINANCIAMIENTO	(40,666.00)	(89,478.76)	(167,351.42)	(271,255.10)	(404,414.22)	(569,915.33)
INVERSION - FINANCIAMIENTO	-	-	-	-	-	-

Elaborado por: Mariana Mármol R. y Lucia Jácome P.

7 DETERMINACIÓN DE COSTOS Y GASTOS

7.1 DISTRIBUTIVO DE SUELDOS

Como se mencionó en el Capítulo 1, la compañía cuenta con 5 departamentos, para los cuales se ha detallado el respectivo personal, los sueldos y beneficios sociales que afectan al proyecto dentro del período comprendido entre el 2010 y 2015.

En el primer año de operaciones el total de sueldos anuales más horas extras y comisiones de la empresa suman US\$ 9.417,46 mientras que los beneficios sociales serán de 6.466,19. Estos beneficios incluyen décimo tercero y décimo cuarto sueldo, vacaciones, fondos de reserva y aporte patronal al IESS. Para el 2015 estos temas ascienden a 31.248,95 y 14.818,95 respectivamente, como consecuencia de la incorporación de la plantilla total al proyecto.

Los sueldos proyectados crecerán considerando una inflación anual promedio del 3,30 correspondiente a junio del 2010.

Los sueldos anuales, horas extras y comisiones se detallan en los Cuadros 29 al 34 y los beneficios sociales, para los años del 2010 al 2015, del 35 al 40.

CUADRO No. 29

CUADRO No. 29						
AMERICANTRUCK S.C.C.						
DISTRIBUTIVO DE SUELDOS AÑO 2010						
(EN U.S. DOLARES)						
CARGOS	Nº	SUELDO MENSUAL	SUELDO ANUAL	HORAS EXTRAS	COMISIONES	TOTAL
Administrativos						
Importaciones	1	-	245.65	25.65	-	271.30
Comercial	6	-	1,360.99	142.13	873.34	2,376.47
Financiero	3	-	590.15	61.63	-	651.78
Sistemas	1	-	119.83	12.51	-	132.34
Gerencia General	2	-	882.23	92.14	-	974.37
Costo de operaciones						
Vendedores	1	240.00	2,880.00	288.00	1,843.20	5,011.20
TOTAL	14		6,078.85	622.07	2,716.54	9,417.46

Fuente: Distributivo de Sueldos de AMERICANTRUCK S.C.C.

Elaborado por: Mariana Mármol R. y Lucia Jácome P.

CUADRO No. 30

CUADRO No. 30						
AMERICANTRUCK S.C.C.						
DISTRIBUTIVO DE SUELDOS AÑO 2011						
(EN U.S. DOLARES)						
CARGOS	Nº	SUELDO MENSUAL	SUELDO ANUAL	HORAS EXTRAS	COMISIONES	TOTAL
Administrativos						
Importaciones	1	-	442.13	46.17	-	488.31
Comercial	6	-	2,449.61	255.82	1,571.91	4,277.34
Financiero	3	-	1,062.20	110.93	-	1,173.13
Sistemas	1	-	215.67	22.52	-	238.20
Gerencia General	2	-	1,587.90	165.83	-	1,753.74
Costo de operaciones						
Vendedores	3	247.92	8,925.12	892.51	5,712.08	15,529.71
TOTAL	16		14,682.64	1,493.79	7,283.98	23,460.42

Fuente: Distributivo de Sueldos de AMERICANTRUCK S.C.C.

Elaborado por: Mariana Mármol R. y Lucia Jácome P.

CUADRO No. 31

CUADRO No. 31						
AMERICANTRUCK S.C.C.						
DISTRIBUTIVO DE SUELDOS AÑO 2012						
(EN U.S. DOLARES)						
CARGOS	Nº	SUELDO MENSUAL	SUELDO ANNUAL	HORAS EXTRAS	COMISIONES	TOTAL
Administrativos						
Importaciones	1	-	519.87	54.29	-	574.17
Comercial	6	-	2,880.34	300.81	1,848.30	5,029.44
Financiero	3	-	1,248.97	130.43	-	1,379.40
Sistemas	1	-	253.60	26.48	-	280.08
Gerencia General	2	-	1,867.11	194.99	-	2,062.10
Costo de operaciones						
Vendedores	3	256.10	9,219.65	921.96	5,900.58	16,042.19
TOTAL	16		15,989.53	1,628.97	7,748.87	25,367.37

Fuente: Distributivo de Sueldos de AMERICANTRUCK S.C.C.

Elaborado por: Mariana Mármol R. y Lucia Jácome P.

CUADRO No. 32

CUADRO No. 32						
AMERICANTRUCK S.C.C.						
DISTRIBUTIVO DE SUELDOS AÑO 2013						
(EN U.S. DOLARES)						
CARGOS	Nº	SUELDO MENSUAL	SUELDO ANNUAL	HORAS EXTRAS	COMISIONES	TOTAL
Administrativos					-	
Importaciones	1	-	598.23	62.48	-	660.71
Comercial	6	-	3,314.47	346.14	2,126.88	5,787.49
Financiero	3	-	1,437.21	150.09	-	1,587.31
Sistemas	1	-	291.82	30.48	-	322.30
Gerencia General	2	-	2,148.52	224.38	-	2,372.90
Costo de operaciones						
Vendedores	3	264.55	9,523.90	952.39	6,095.29	16,571.58
TOTAL	16		17,314.15	1,765.96	8,222.17	27,302.28

Fuente: Distributivo de Sueldos de AMERICANTRUCK S.C.C.

Elaborado por: Mariana Mármol R. y Lucia Jácome P.

CUADRO No. 33

CUADRO No. 33						
AMERICANTRUCK S.C.C.						
DISTRIBUTIVO DE SUELDOS AÑO 2014						
(EN U.S. DOLARES)						
CARGOS	Nº	SUELDO MENSUAL	SUELDO ANUAL	HORAS EXTRAS	COMISIONES	TOTAL
Administrativos						
Importaciones	1	-	677.06	70.71	-	747.77
Comercial	6	-	3,751.24	391.76	2,407.15	6,550.15
Financiero	3	-	1,626.61	169.87	-	1,796.48
Sistemas	1	-	330.28	34.49	-	364.77
Gerencia General	2	-	2,431.65	253.95	-	2,685.60
Costo de operaciones						
Vendedores	3	273.28	9,838.19	983.82	6,296.44	17,118.44
TOTAL	16		18,655.02	1,904.60	8,703.59	29,263.21

Fuente: Distributivo de Sueldos de AMERICANTRUCK S.C.C.

Elaborado por: Mariana Mármol R. y Lucia Jácome P.

CUADRO No. 34

CUADRO No. 34						
AMERICANTRUCK S.C.C.						
DISTRIBUTIVO DE SUELDOS AÑO 2015						
(EN U.S. DOLARES)						
CARGOS	Nº	SUELDO MENSUAL	SUELDO ANUAL	HORAS EXTRAS	COMISIONES	TOTAL
Administrativos						
Importaciones	1	-	756.28	78.98	-	835.26
Comercial	6	-	4,190.10	437.59	2,688.77	7,316.46
Financiero	3	-	1,816.90	189.75	-	2,006.65
Sistemas	1	-	368.91	38.53	-	407.44
Gerencia General	2	-	2,716.13	283.66	-	2,999.79
Costo de operaciones						
Vendedores	3	282.30	10,162.85	1,016.28	6,504.22	17,683.35
TOTAL	16		20,011.18	2,044.79	9,192.99	31,248.95

Fuente: Distributivo de Sueldos de AMERICANTRUCK S.C.C.

Elaborado por: Mariana Mármol R. y Lucia Jácome P.

CUADRO No. 35

CUADRO No. 35								
AMERICANTRUCK S.C.C.								
PRESUPUESTOS DE SUELDOS Y BENEFICIOS SOCIALES AÑO 2010								
(EN U.S. DOLARES)								
		SUELDO	BENEFICIOS SOCIALES					
CARGOS	N°	ANUAL	DÉCIMO TERCERO	DÉCIMO CUARTO	VACACIONES	FONDO DE RESERVA	APORTES IESS	TOTAL BENEFICIOS
Administrativos								
Importaciones	1	271.30		240.00	11.30	22.61	32.96	329.48
Comercial	6	2,376.47		1,440.00	99.02	198.04	288.74	2,223.84
Financiero	3	651.78		720.00	27.16	54.32	79.19	934.98
Sistemas	1	132.34		240.00	5.51	11.03	16.08	283.65
Gerencia General	2	974.37		480.00	40.60	81.20	118.39	801.38
TOTAL ADMINISTRATIVOS	13	4,406.26		3,120.00	183.59	367.19	535.36	4,573.33
Costo de operaciones								
Vendedores	1	5,011.20		240.00	208.80	417.60	608.86	1,892.86
TOTAL COSTO DE OPERACIONES	1	5,011.20		240.00	208.80	417.60	608.86	1,892.86

Elaborado por: Mariana Mármol R. y Lucia Jácome P.

CUADRO No. 36

CUADRO No. 36								
AMERICANTRUCK S.C.C.								
PRESUPUESTOS DE SUELDOS Y BENEFICIOS SOCIALES AÑO 2011								
(EN U.S. DOLARES)								
		SUELDO	BENEFICIOS SOCIALES					
CARGOS	N°	ANUAL	DÉCIMO TERCERO	DÉCIMO CUARTO	VACACIONES	FONDO DE RESERVA	APORTES IESS	TOTAL BENEFICIOS
Administrativos								
Importaciones	1	488.31	40.69	248.00	20.35	40.69	59.33	409.06
Comercial	6	4,277.34	356.45	1,488.00	178.22	356.45	519.70	2,898.81
Financiero	3	1,173.13	97.76	744.00	48.88	97.76	142.53	1,130.94
Sistemas	1	238.20	19.85	248.00	9.92	19.85	28.94	326.57
Gerencia General	2	1,753.74	146.14	496.00	73.07	146.14	213.08	1,074.44
TOTAL ADMINISTRATIVOS	13	7,930.71	660.89	3,224.00	330.45	660.89	963.58	5,839.81
Costo de operaciones								
Vendedores	3	15,529.71	1,294.14	744.00	647.07	1,294.14	1,886.86	5,866.22
TOTAL COSTO DE OPERACIONES	3	15,529.71	1,294.14	744.00	647.07	1,294.14	1,886.86	5,866.22

Elaborado por: Mariana Mármol R. y Lucia Jácome P.

CUADRO No. 37

CUADRO No. 37								
AMERICANTRUCK S.C.C.								
PRESUPUESTOS DE SUELDOS Y BENEFICIOS SOCIALES AÑO 2012								
(EN U.S. DOLARES)								
		SUELDO	BENEFICIOS SOCIALES					
CARGOS	N°	ANUAL	DÉCIMO TERCERO	DÉCIMO CUARTO	VACACIONES	FONDO DE RESERVA	APORTES IESS	TOTAL BENEFICIOS
Administrativos								
Importaciones	1	574.17	47.85	256.00	23.92	47.85	69.76	445.38
Comercial	6	5,029.44	419.12	1,536.00	209.56	419.12	611.08	3,194.88
Financiero	3	1,379.40	114.95	768.00	57.48	114.95	167.60	1,222.97
Sistemas	1	280.08	23.34	256.00	11.67	23.34	34.03	348.38
Gerencia General	2	2,062.10	171.84	512.00	85.92	171.84	250.54	1,192.15
TOTAL ADMINISTRATIVOS	13	9,325.18	777.10	3,328.00	388.55	777.10	1,133.01	6,403.76
Costo de operaciones								
Vendedores	3	16,042.19	1,336.85	768.00	668.42	1,336.85	1,949.13	6,059.25
TOTAL COSTO DE OPERACIONES	3	16,042.19	1,336.85	768.00	668.42	1,336.85	1,949.13	6,059.25

Elaborado por: Mariana Mármol R. y Lucia Jácome P.

CUADRO No. 38

CUADRO No. 38								
AMERICANTRUCK S.C.C.								
PRESUPUESTOS DE SUELDOS Y BENEFICIOS SOCIALES AÑO 2013								
(EN U.S. DOLARES)								
		SUELDO	BENEFICIOS SOCIALES					
CARGOS	N°	ANUAL	DÉCIMO TERCERO	DÉCIMO CUARTO	VACACIONES	FONDO DE RESERVA	APORTES IESS	TOTAL BENEFICIOS
Administrativos								
Importaciones	1	660.71	55.06	265.00	27.53	55.06	80.28	482.92
Comercial	6	5,787.49	482.29	1,590.00	241.15	482.29	703.18	3,498.91
Financiero	3	1,587.31	132.28	795.00	66.14	132.28	192.86	1,318.55
Sistemas	1	322.30	26.86	265.00	13.43	26.86	39.16	371.30
Gerencia General	2	2,372.90	197.74	530.00	98.87	197.74	288.31	1,312.66
TOTAL ADMINISTRATIVOS	13	10,730.70	894.23	3,445.00	447.11	894.23	1,303.78	6,984.34
Costo de operaciones								
Vendedores	3	16,571.58	1,380.97	795.00	690.48	1,380.97	2,013.45	6,260.86
TOTAL COSTO DE OPERACIONES	3	16,571.58	1,380.97	795.00	690.48	1,380.97	2,013.45	6,260.86

Elaborado por: Mariana Mármol R. y Lucia Jácome P.

CUADRO No. 39

CUADRO No. 39								
AMERICANTRUCK S.C.C.								
PRESUPUESTOS DE SUELDOS Y BENEFICIOS SOCIALES AÑO 2014								
(EN U.S. DOLARES)								
		SUELDO	BENEFICIOS SOCIALES					
CARGOS	N°	ANUAL	DÉCIMO TERCERO	DÉCIMO CUARTO	VACACIONES	FONDO DE RESERVA	APORTES IESS	TOTAL BENEFICIOS
Administrativos								
Importaciones	1	747.77	62.31	273.00	31.16	62.31	90.85	519.64
Comercial	6	6,550.15	545.85	1,638.00	272.92	545.85	795.84	3,798.46
Financiero	3	1,796.48	149.71	819.00	74.85	149.71	218.27	1,411.54
Sistemas	1	364.77	30.40	273.00	15.20	30.40	44.32	393.31
Gerencia General	2	2,685.60	223.80	546.00	111.90	223.80	326.30	1,431.80
TOTAL ADMINISTRATIVOS	13	12,144.77	1,012.06	3,549.00	506.03	1,012.06	1,475.59	7,554.75
Costo de operaciones								
Vendedores	3	17,118.44	1,426.54	819.00	713.27	1,426.54	2,079.89	6,465.23
TOTAL COSTO DE OPERACIONES	3	17,118.44	1,426.54	819.00	713.27	1,426.54	2,079.89	6,465.23

Elaborado por: Mariana Mármol R. y Lucia Jácome P.

CUADRO No. 40

CUADRO No. 40								
AMERICANTRUCK S.C.C.								
PRESUPUESTOS DE SUELDOS Y BENEFICIOS SOCIALES AÑO 2015								
(EN U.S. DOLARES)								
		SUELDO	BENEFICIOS SOCIALES					
CARGOS	N°	ANUAL	DÉCIMO TERCERO	DÉCIMO CUARTO	VACACIONES	FONDO DE RESERVA	APORTES IESS	TOTAL BENEFICIOS
Administrativos								
Importaciones	1	835.26	69.60	282.00	34.80	69.60	101.48	557.50
Comercial	6	7,316.46	609.71	1,692.00	304.85	609.71	888.95	4,105.21
Financiero	3	2,006.65	167.22	846.00	83.61	167.22	243.81	1,507.86
Sistemas	1	407.44	33.95	282.00	16.98	33.95	49.50	416.39
Gerencia General	2	2,999.79	249.98	564.00	124.99	249.98	364.47	1,553.43
TOTAL ADMINISTRATIVOS	13	13,565.60	1,130.47	3,666.00	565.23	1,130.47	1,648.22	8,140.39
Costo de operaciones								
Vendedores	3	17,683.35	1,473.61	846.00	736.81	1,473.61	2,148.53	6,678.56
TOTAL COSTO DE OPERACIONES	3	17,683.35	1,473.61	846.00	736.81	1,473.61	2,148.53	6,678.56

Elaborado por: Mariana Mármol R. y Lucia Jácome P.

7.2 COSTO DE VENTAS²¹

Los costos de ventas de este proyecto están constituidos por el valor de las importaciones, que se hace desde la fábrica DAYTON, en Estados Unidos, a los Almacenes de Americantruck S.C.C., en Quito-Ecuador y por el comportamiento de los inventarios

Las importaciones (compras) ascienden al 40 por ciento para el año 2010 y luego irá aumentando en un 5 por ciento anual hasta llegar al 65 en el año 2015.

En el primer año, el costo alcanza los US\$ 121.998,00 y para llegar al 65 por ciento en el año 2015, este valor equivale a 546.481,93. Estos cálculos son el resultado del Presupuesto de Inventario de Repuestos, donde el inventario rota 3 veces al año, con un punto de pedido cuando éste se encuentra en el 50 por ciento aproximadamente. Estos cálculos se hallan reflejados en los Cuadros 41 al 43.

CUADRO No. 41

CUADRO No. 41						
AMERICANTRUCK S.C.C.						
PRESUPUESTO DE INVENTARIO DE REPUESTOS						
(EN U.S. DÓLARES)						
Concepto	Años					
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Saldo Inicial	-	40.666,00	76.758,73	98.996,50	123.976,08	151.697,46
Entradas	162.664,00	266.368,91	319.227,27	396.907,80	482.813,75	576.945,11
Salidas	121.998,00	230.276,19	296.989,50	371.928,23	455.092,37	546.481,93
Saldo Final	40.666,00	76.758,73	98.996,50	123.976,08	151.697,46	182.160,64

Elaborado por: Mariana Mármol R. y Lucia Jácome P

²¹ Constituyen la inversión necesaria para la adquisición de los repuestos genéricos que se ofertarán al público, y de esta forma poder mantener a la empresa en funcionamiento.

CUADRO No. 42

CUADRO No. 42												
AMERICANTRUCK S.C.C.												
COSTO DE VENTAS DEL PROYECTO												
(En U.S. Dólares)												
		COSTOS PROYECTADOS										
ACTIVIDAD		2010		2011		2012		2013		2014		2015
INVENTARIO INICIAL		-		40.666,00		76.758,73		98.996,50		123.976,08		151.697,46
COMPRAS		162.664,00		266.368,91		319.227,27		396.907,80		482.813,75		576.945,11
INVENTARIO FINAL		40.666,00		76.758,73		98.996,50		123.976,08		151.697,46		182.160,64
COSTO DE VENTAS		121.998,00		230.276,19		296.989,50		371.928,23		455.092,37		546.481,93

Elaborado por: Mariana Mármol R. y Lucia Jácome P

CUADRO No. 43

CUADRO No. 43													
AMERICANTRUCK S.C.C.													
IMPORTACIONES DE REPUESTOS ORIGINALES Y GENÉRICOS													
(En Valor CIF)													
COSTOS PROYECTADOS													
ACTIVIDAD		2010		2011		2012		2013		2014		2015	
Repuestos originales	60%	182.997,00	55%	281.448,67	50%	296.989,50	45%	304.304,91	40%	303.394,91	35%	294.259,50	
Repuestos genéricos	40%	121.998,00	45%	230.276,19	50%	296.989,50	55%	371.928,23	60%	455.092,37	65%	546.481,93	
TOTAL COSTO CIF		304.995,00		511.724,86		593.979,00		676.233,14		758.487,29		840.741,43	

Elaborado por: Mariana Mármol R. y Lucia Jácome P

7.3 GASTOS DEL ÁREA DE GERENCIA GENERAL

Para el año 2010 los gastos totales de la Gerencia General sumarán US\$ 75.090,59, de los cuales 5.524,73 son atribuibles al proyecto, esto es una participación del 7,36 por ciento. Para el año 2015 los gastos totales serán US\$ 172.327,77 y el proyecto reconocerá 16.095,27 equivalente a una participación del 9,34 por ciento.

El comportamiento de esta información se incluye en los Cuadros 44 y 45.

CUADRO No. 44

CUADRO NO. 44						
AMERICANTRUCK S.C.C.						
GASTOS PRESUPUESTADOS DE LA GERENCIA GENERAL						
(EN U.S. DÓLARES)						
CONCEPTO	AÑOS					
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Sueldos y Salarios	882,23	1.587,90	1.867,11	2.148,52	2.431,65	2.716,13
Beneficios Sociales	801,38	1.074,44	1.192,15	1.312,66	1.431,80	1.553,43
Horas Extra	92,14	165,83	194,99	224,38	253,95	283,66
Bonificación Empresa	83,83	150,88	177,40	204,14	231,04	258,07
Capacitación	23,16	41,69	49,02	56,41	63,84	71,31
Gastos Varios	0,99	1,77	2,08	2,40	2,72	3,03
Publicidad	826,67	1.487,91	1.749,53	2.013,22	2.278,52	2.545,09
Combustibles	40,73	73,32	86,21	99,20	112,27	125,41
Seguros	83,05	149,47	175,75	202,24	228,89	255,67
Materiales y Suministros	322,51	580,47	682,54	785,41	888,92	992,91
Servicios Básicos	95,99	172,76	203,14	233,76	264,56	295,52
Teléfonos	231,50	416,66	489,93	563,77	638,06	712,71
Teléfono celular	31,08	55,93	65,77	75,68	85,65	95,67
Tasas, abonos, contrib.	196,97	354,52	416,86	479,69	542,90	606,41
Refrigerios	48,72	87,69	103,11	118,65	134,29	150,00
Suscripciones	67,61	121,68	143,08	164,64	186,34	208,14
Atención a Clientes	40,65	73,17	86,03	99,00	112,04	125,15
Servicio Médico	24,64	44,35	52,15	60,01	67,92	75,87
Gastos no deducibles	9,03	16,25	19,11	21,99	24,89	27,80
Mantenimiento equipos	30,18	54,32	63,87	73,50	83,18	92,91
Mantenimiento vehículos	256,33	461,37	542,49	624,26	706,52	789,18
Mantenimiento edificios	463,49	834,23	980,91	1.128,76	1.277,50	1.426,96
Depreciación edificio	324,72	584,46	687,23	790,81	895,02	999,73
Depreciación activos fijos	547,15	984,80	1.157,96	1.332,49	1.508,09	1.684,52
SUBTOTAL	5.524,73	9.575,88	11.188,41	12.815,59	14.450,56	16.095,27

Elaborado por: Mariana Mármol R. y Lucía Jácome P

CUADRO No. 45

CUADRO NO. 45						
AMERICANTRUCK S.C.C.						
PARTICIPACIÓN DEL PROYECTO EN LOS GASTOS DE LA GERENCIA GENERAL						
(EN U.S. DÓLARES)						
CONCEPTO	AÑOS					
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
CAPITAL DE TRABAJO	387,74	667,22	778,60	891,02	1.003,95	1.117,59
GASTOS TOTALES DEL AREA	75.090,59	112.924,40	127.775,24	142.626,08	157.476,93	172.327,77
PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN	7,36%	8,48%	8,76%	8,99%	9,18%	9,34%

Elaborado por: Mariana Mármol R. y Lucía Jácome P

7.4 GASTOS DEL ÁREA DE IMPORTACIONES

Para el año 2010, los gastos totales del área de Importaciones sumarán US\$ 20.790,09 de los cuales 1.871,29 corresponden al proyecto, esto es una participación del 9 por ciento. Para el año 2015 los gastos del área de ascenderán a US\$ 47.711,84 y los del proyecto a 5.304,27, con una participación del 11.12 por ciento.

El comportamiento de esta información se incluye en los Cuadros 46 y 47.

CUADRO No. 46

CUADRO NO. 46						
AMERICANTRUCK S.C.C.						
GASTOS PRESUPUESTADOS DEL ÁREA DE IMPORTACIONES						
(EN U.S. DÓLARES)						
CONCEPTO	AÑOS					
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Sueldos y Salarios	245,65	442,13	519,87	598,23	677,06	756,28
Beneficios Sociales	329,48	409,06	445,38	482,92	519,64	557,50
Horas Extra	25,65	46,17	54,29	62,48	70,71	78,98
Bonificación Empresa	23,34	42,01	49,40	56,84	64,33	71,86
Capacitación	6,45	11,61	13,65	15,71	17,78	19,85
Gastos Varios	0,27	0,49	0,58	0,67	0,76	0,84
Publicidad	230,18	414,29	487,13	560,56	634,43	708,65
Combustibles	11,34	20,41	24,00	27,62	31,26	34,92
Seguros	23,12	41,62	48,94	56,31	63,73	71,19
Materiales y Suministros	89,80	161,63	190,05	218,69	247,51	276,46
Servicios Básicos	26,73	48,10	56,56	65,09	73,66	82,28
Teléfonos	64,46	116,02	136,41	156,98	177,66	198,45
Teléfono celular	8,65	15,57	18,31	21,07	23,85	26,64
Tasas, abonos, contrib.	54,84	98,71	116,07	133,56	151,16	168,85
Refrigerios	13,57	24,42	28,71	33,04	37,39	41,77
Suscripciones	18,82	33,88	39,84	45,84	51,88	57,95
Atención a Clientes	11,32	20,37	23,95	27,56	31,20	34,85
Guías y Correos	66,22	119,20	140,15	161,28	182,53	203,89
Servicios Médicos	6,86	12,35	14,52	16,71	18,91	21,12
Mantenimiento equipos	8,40	15,12	17,78	20,46	23,16	25,87
Mantenimiento edificio	129,05	232,28	273,12	314,29	355,70	397,32
Depreciación edificio	324,72	584,46	687,23	790,81	895,02	999,73
Depreciación activos fijos	152,35	274,21	322,42	371,02	419,91	469,03
SUBTOTAL	1.871,29	3.184,12	3.708,38	4.237,73	4.769,25	5.304,27

Elaborado por: Mariana Mármol R. y Lucia Jácome P

CUADRO No. 47

CUADRO NO. 47						
AMERICANTRUCK S.C.C.						
PARTICIPACIÓN DEL PROYECTO EN LOS GASTOS DEL ÁREA DE IMPORTACIONES						
(EN U.S. DÓLARES)						
CONCEPTO	AÑOS					
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
CAPITAL DE TRABAJO	116,19	193,79	224,89	256,33	287,86	319,63
GASTOS TOTALES DEL AREA	20.790,09	31.265,02	35.376,73	39.488,43	43.600,14	47.711,84
PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN	9,00%	10,18%	10,48%	10,73%	10,94%	11,12%

Elaborado por: Mariana Mármol R. y Lucia Jácome P

7.5 GASTOS DEL ÁREA COMERCIAL

Para el año 2010 los gastos totales del área Comercial sumaran US\$ 144.591,42, de los cuales 11.201,45 corresponden al proyecto, esto es una participación del 7,75 por ciento. Para el año 2015 los gastos del área ascenderán a US\$ 331,827.41 y los del proyecto a 31.744,65, con una participación del 9,57 por ciento.

El comportamiento de esta información se incluye en los Cuadros 48 y 49.

CUADRO No. 48

CUADRO NO. 48							
AMERICANTRUCK S.C.C.							
GASTOS PRESUPUESTADOS DEL AREA COMERCIAL							
(EN U.S. DÓLARES)							
CONCEPTO	AÑOS						
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	
Sueldos y Salarios	1.360,99	2.449,61	2.880,34	3.314,47	3.751,24	4.190,10	
Beneficios Sociales	2.223,84	2.898,81	3.194,88	3.498,91	3.798,46	4.105,21	
Horas Extra	142,13	255,82	300,81	346,14	391,76	437,59	
Comisiones	873,34	1.571,91	1.848,30	2.126,88	2.407,15	2.688,77	
Bonificación Empresa	129,32	232,75	273,68	314,93	356,43	398,12	
Capacitación	35,73	64,31	75,62	87,02	98,48	110,00	
Gastos Varios	1,52	2,74	3,22	3,70	4,19	4,68	
Publicidad	1.275,28	2.295,35	2.698,95	3.105,74	3.515,00	3.926,23	
Combustibles	62,84	113,10	132,99	153,03	173,20	193,46	
Seguros	128,11	230,58	271,13	311,99	353,11	394,42	
Materiales y Suministros	497,52	895,48	1.052,94	1.211,64	1.371,30	1.531,73	
Movilización	13,32	23,98	28,19	32,44	36,72	41,01	
Servicios Básicos	148,08	266,52	313,38	360,61	408,13	455,88	
Teléfonos	357,12	642,78	755,80	869,71	984,32	1.099,48	
Teléfono celular	47,94	86,28	101,46	116,75	132,13	147,59	
Tasas, abonos, contrib.	303,86	546,91	643,07	740,00	837,51	935,50	
Refrigerios	75,16	135,28	159,07	183,05	207,17	231,40	
Suscripciones	104,29	187,72	220,72	253,99	287,46	321,09	
Atención a Clientes	62,71	112,87	132,72	152,72	172,84	193,07	
Guías y Correos	796,17	1.433,00	1.684,96	1.938,92	2.194,43	2.451,16	
Flete en ventas	3,25	5,84	6,87	7,91	8,95	10,00	
Servicios Médicos	38,01	68,42	80,45	92,58	104,78	117,04	
Mantenimiento equipos	46,56	83,80	98,53	113,38	128,32	143,33	
Mantenimiento vehículos	561,95	1.011,44	1.189,29	1.368,54	1.548,89	1.730,09	
Mantenimiento edificio	715,02	1.286,94	1.513,22	1.741,30	1.970,76	2.201,33	
Mantenimiento activos	28,58	51,43	60,48	69,59	78,76	87,98	
Depreciación edificio	324,72	584,46	687,23	790,81	895,02	999,73	
Depreciación activos fijos	844,07	1.519,22	1.786,35	2.055,60	2.326,48	2.598,66	
SUBTOTAL	11.201,45	19.057,35	22.194,62	25.362,34	28.543,00	31.744,65	

Elaborado por: Mariana Mármol R. y Lucia Jácome P

CUADRO No. 49

CUADRO NO. 49						
AMERICANTRUCK S.C.C.						
PARTICIPACIÓN DEL PROYECTO EN LOS GASTOS DEL ÁREA COMERCIAL						
(EN U.S. DÓLARES)						
CONCEPTO	AÑOS					
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
CAPITAL DE TRABAJO	836,05	1.412,81	1.643,42	1.876,33	2.110,13	2.345,52
GASTOS TOTALES DEL AREA	144.591,42	217.442,68	246.038,86	274.635,04	303.231,23	331.827,41
PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN	7,75%	8,76%	9,02%	9,23%	9,41%	9,57%

Elaborado por: Mariana Mármol R. y Lucía Jácome P

7.6 GASTOS DEL ÁREA FINANCIERA

Para el año 2010, los gastos totales del área Financiera sumarán US\$ 80.337,13 de los cuales 6.157,35 corresponden al proyecto, con una participación del 7,66 por ciento. Para el año 2015 los gastos del área ascenderán a US\$ 184.368,21 y los del proyecto a 17.586,01, con una participación del 9,54 por ciento.

El comportamiento de esta información se incluye en los Cuadros 50 y 51.

CUADRO No. 50

CUADRO NO. 50						
AMERICANTRUCK S.C.C.						
GASTOS PRESUPUESTADOS DEL AREA FINANCIERA						
(EN U.S. DÓLARES)						
CONCEPTO	AÑOS					
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Sueldos y Salarios	590,15	1.062,20	1.248,97	1.437,21	1.626,61	1.816,90
Beneficios Sociales	934,98	1.130,94	1.222,97	1.318,55	1.411,54	1.507,86
Horas Extra	61,63	110,93	130,43	150,09	169,87	189,75
Bonificación Empresa	56,07	100,93	118,67	136,56	154,55	172,63
Capacitación	15,49	27,89	32,79	37,73	42,70	47,70
Gastos Varios	0,66	1,19	1,39	1,60	1,82	2,03
Publicidad	552,99	995,31	1.170,31	1.346,70	1.524,17	1.702,48
Combustibles	27,25	49,04	57,67	66,36	75,10	83,89
Seguros	55,55	99,99	117,57	135,29	153,11	171,03
Materiales y Suministros	215,74	388,30	456,57	525,39	594,62	664,19
Servicios Básicos	64,21	115,57	135,89	156,37	176,97	197,68
Teléfonos	154,86	278,72	327,73	377,12	426,82	476,75
Teléfono celular	20,79	37,41	43,99	50,62	57,29	64,00
Tasas, abonos, contrib.	131,76	237,15	278,85	320,88	363,16	405,65
Cheque protestado	9,09	16,36	19,24	22,14	25,06	27,99
Varios Gastos Bancarios	224,82	404,65	475,80	547,52	619,67	692,16
Comisión Tarjeta de Crédito	394,10	709,32	834,04	959,75	1.086,23	1.213,31
Refrigerios	32,59	58,66	68,98	79,37	89,83	100,34
Suscripciones	45,22	81,40	95,71	110,14	124,65	139,23
Atención a Clientes	27,19	48,94	57,55	66,22	74,95	83,72
Gastos Asumidos por la Cía.	36,47	65,63	77,18	88,81	100,51	112,27
Gasto IVA proporcional	1.135,78	2.044,26	2.403,71	2.766,01	3.130,50	3.496,75
Honorarios Profesionales	332,52	598,49	703,72	809,78	916,50	1.023,72
Servicio Médico	16,48	29,67	34,89	40,14	45,43	50,75
Mantenimiento equipos	20,19	36,34	42,72	49,16	55,64	62,15
Mantenimiento edificios	310,04	558,04	656,16	755,06	854,56	954,54
Depreciación edificio	324,72	584,46	687,23	790,81	895,02	999,73
Depreciación activos fijos	366,01	658,76	774,60	891,34	1.008,80	1.126,83
SUBTOTAL	6.157,35	10.530,53	12.275,32	14.036,73	15.805,70	17.586,01

Elaborado por: Mariana Mármol R. y Lucia Jácome P

CUADRO No. 51

CUADRO NO. 51						
AMERICANTRUCK S.C.C.						
PARTICIPACIÓN DEL PROYECTO EN LOS GASTOS DEL ÁREA FINANCIERA						
(EN U.S. DÓLARES)						
CONCEPTO	AÑOS					
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
CAPITAL DE TRABAJO	455,55	773,94	901,12	1.029,55	1.158,49	1.288,29
GASTOS TOTALES DEL AREA	80.337,13	120.814,37	136.702,83	152.591,29	168.479,75	184.368,21
PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN	7,66%	8,72%	8,98%	9,20%	9,38%	9,54%

Elaborado por: Mariana Mármol R. y Lucia Jácome P

7.7 GASTOS DEL ÁREA DE SISTEMAS

Para el año 2010, los gastos totales del área de Sistemas sumarán US\$ 9.644,09, de los cuales 1.169,77 corresponden al proyecto, esto es una participación del 12,13 por ciento. Para el año 2015 los gastos del área ascenderán a US\$ 22.132,52 y los del proyecto a 3.144,49 con una participación del 14,21 por ciento.

El comportamiento de esta información se incluye en los Cuadros 52 y 53.

CUADRO No. 52

CUADRO NO. 52							
AMERICANTRUCK S.C.C.							
GASTOS PRESUPUESTADOS DEL ÁREA DE SISTEMAS							
(EN U.S. DÓLARES)							
CONCEPTO	AÑOS						
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	
Sueldos y Salarios	119,83	215,67	253,60	291,82	330,28	368,91	
Beneficios Sociales	283,65	326,57	348,38	371,30	393,31	416,39	
Horas Extra	12,51	22,52	26,48	30,48	34,49	38,53	
Bonificación Empresa	11,39	20,49	24,10	27,73	31,38	35,05	
Capacitación	3,15	5,66	6,66	7,66	8,67	9,69	
Gastos Varios	0,13	0,24	0,28	0,33	0,37	0,41	
Publicidad	112,28	202,09	237,63	273,44	309,48	345,68	
Combustibles	5,53	9,96	11,71	13,47	15,25	17,03	
Seguros	11,28	20,30	23,87	27,47	31,09	34,73	
Materiales y Suministros	43,80	78,84	92,71	106,68	120,74	134,86	
Servicios Básicos	13,04	23,47	27,59	31,75	35,93	40,14	
Teléfonos	31,44	56,59	66,54	76,57	86,66	96,80	
Teléfono celular	4,22	7,60	8,93	10,28	11,63	12,99	
Tasas, abonos, contrib.	26,75	48,15	56,62	65,15	73,74	82,37	
Refrigerios	6,62	11,91	14,01	16,12	18,24	20,37	
Suscripciones	9,18	16,53	19,43	22,36	25,31	28,27	
Atención a Clientes	5,52	9,94	11,68	13,45	15,22	17,00	
Servicio Médico	3,35	6,02	7,08	8,15	9,23	10,30	
Mantenimiento equipos	4,10	7,38	8,67	9,98	11,30	12,62	
Mantenimiento edificios	62,95	113,31	133,23	153,31	173,51	193,81	
Depreciación edificio	324,72	584,46	687,23	790,81	895,02	999,73	
Depreciación activos fijos	74,32	133,76	157,28	180,98	204,83	228,80	
SUBTOTAL	1.169,77	1.921,46	2.223,71	2.529,29	2.835,67	3.144,49	

Elaborado por: Mariana Mármol R. y Lucía Jácome P

CUADRO No. 53

CUADRO NO. 53						
AMERICANTRUCK S.C.C.						
PARTICIPACIÓN DEL PROYECTO EN LOS GASTOS DEL ÁREA DE SISTEMAS						
(EN U.S. DÓLARES)						
CONCEPTO	AÑOS					
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
CAPITAL DE TRABAJO	64,23	100,27	114,93	129,79	144,65	159,66
GASTOS TOTALES DEL AREA	9.644,09	14.503,19	16.410,52	18.317,85	20.225,19	22.132,52
PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN	12,13%	13,25%	13,55%	13,81%	14,02%	14,21%

Elaborado por: Mariana Mármol R. y Lucía Jácome P

7.8 GASTOS PROPIOS DEL PROYECTO

El Cuadro 54 detalla los desembolsos generados por el funcionamiento del proyecto en sí. En este presupuesto se incluyen los gastos de personal, comisiones, promoción y publicidad y los de transporte.

En el año 2010 los gastos propios ascenderán a US\$ 17.158,06 y para el 2015 a 37.893,55.

CUADRO No. 54

CUADRO NO. 54						
AMERICANTRUCK S.C.C.						
GASTOS PROPIOS PRESUPUESTADOS DEL PROYECTO						
(EN U.S. DÓLARES)						
CONCEPTO	AÑOS					
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Sueldos y Salarios	2.880,00	8.925,12	9.219,65	9.523,90	9.838,19	10.162,85
Beneficios Sociales	1.892,86	5.866,22	6.059,25	6.260,86	6.465,23	6.678,56
Horas Extra	288,00	892,51	921,96	952,39	983,82	1.016,28
Comisiones	1.843,20	5.712,08	5.900,58	6.095,29	6.296,44	6.504,22
Radio	4.224,00	4.363,39	4.507,38	4.656,13	4.809,78	4.968,50
Prensa	2.080,00	2.148,64	2.219,55	2.292,79	2.368,45	2.446,61
Revistas	960,00	991,68	1.024,41	1.058,21	1.093,13	1.129,21
Vallas	1.050,00	1.084,65	1.120,44	1.157,42	1.195,61	1.235,07
Flyers	240,00	247,92	256,10	264,55	273,28	282,30
Afiches, calendarios, otros	450,00	464,85	480,19	496,04	512,41	529,31
Transporte Extra	400,00	826,40	853,67	881,84	910,94	941,00
Gastos extras de empaque	250,00	516,50	533,54	551,15	569,34	588,13
Gastos extras de importación	600,00	1.239,60	1.280,51	1.322,76	1.366,41	1.411,51
SUBTOTAL	17.158,06	33.279,56	34.377,23	35.513,33	36.683,04	37.893,55
CAPITAL DE TRABAJO	1.359,01	2.626,95	2.713,60	2.803,28	2.895,61	2.991,16

Elaborado por: Mariana Mármol R. y Lucía Jácome P

CUADRO No. 54.1

CUADRO No. 54.1							
AMERICANTRUCK S.C.C.							
PRESUPUESTO DE PUBLICIDAD							
(EN U.S. DÓLARES)							
MEDIO DE PLUBLICIDAD	Inc. %	AÑOS					
		1	2	3	4	5	6
Radio	3,30%	4.224,00	4.363,39	4.507,38	4.656,13	4.809,78	4.968,50
Prensa	3,30%	2.080,00	2.148,64	2.219,55	2.292,79	2.368,45	2.446,61
Revistas	3,30%	960,00	991,68	1.024,41	1.058,21	1.093,13	1.129,21
Vallas publicitarias/Gigantografías	3,30%	1.050,00	1.084,65	1.120,44	1.157,42	1.195,61	1.235,07
Flyers	3,30%	240,00	247,92	256,10	264,55	273,28	282,30
Afiches, calendarios, otros	3,30%	450,00	464,85	480,19	496,04	512,41	529,31
TOTAL		9.004,00	9.301,13	9.608,07	9.925,14	10.252,67	10.591,00

Elaborado por: Mariana Mármol R. y Lucia Jácome P

7.9 RESUMEN DE COSTOS Y GASTOS

El total de costos y gastos son respuesta de una relación entre los gastos totales de funcionamiento de la empresa, las ventas totales proyectadas y las ventas de los repuestos genéricos DAYTON presupuestados por Americantruck S.C.C. Adicionalmente se consideraron los gastos propios que genera el proyecto en sí para su funcionamiento y la relación gastos asignados vs. gastos totales proyectados y se determinó el capital de trabajo total.

El comportamiento de esta información se incluye en el Cuadro 55.

CUADRO No. 55

CUADRO NO. 55							
AMERICANTRUCK S.C.C.							
RESUMEN GENERAL DE LA EMPRESA							
(EN U.S. DÓLARES)							
CONCEPTO		AÑOS					
		2010	2011	2012	2013	2014	2015
TOTAL GENERAL POR AREAS		25.924,59	44.269,34	51.590,44	58.981,68	66.404,19	73.874,70
GASTOS EFECTIVOS		3.154,53	5.674,71	6.261,64	6.856,51	7.456,04	8.062,18
INVENTARIO FINAL		40.666,00	76.758,73	98.996,50	123.976,08	151.697,46	182.160,64
INVERSIONES		-	12.720,03	68.354,92	147.279,03	252.716,76	387.754,69
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO		43.820,53	95.153,47	173.613,06	278.111,62	411.870,26	577.977,51
TOTAL GASTOS		330.453,32	496.949,66	562.304,18	627.658,71	693.013,23	758.367,75
% PARTICIPACIÓN		7,85%	8,91%	9,17%	9,40%	9,58%	9,74%

Elaborado por: Mariana Mármol R. y Lucia Jácome P

8 ESTADOS FINANCIEROS PROFORMA

A través de los resultados obtenidos en los diferentes presupuestos específicos que se han manejado en este proyecto, se generan los estados financieros proforma los cuales detallan claramente la situación económica y financiera de la empresa.

8.1 PRESUPUESTO DE CAJA

8.1.1. Ingresos

Los movimientos de efectivo de la empresa reflejan en el primer año de operaciones los ingresos provenientes de la venta de repuestos genéricos, que reemplazan el 40 por ciento del total de las ventas tradicionales, por un valor de US\$195.196,80 y para el año 2015 de 874.371,09.

8.1.2 Egresos

Los egresos, que están compuestos por los gastos efectivos de las áreas de importación, comerciales, financieros, sistemas, la gerencia general, las compras de materia prima y el impuesto a la renta y participación trabajadores, asciende para el primer año a US\$202.139,14 y para el último año a 739.733,16.

8.1.3 Transacciones Financieras

Como se observa en el Cuadro 56, el flujo de caja, en las transacciones financieras deja un saldo de cero, que significa que los recursos son utilizados en forma óptima.

Para el año 2010, el proyecto tendrá un déficit de efectivo de US\$6.942,34, el mismo que será cubierto el año siguiente. Para el año 2015 habrá un superávit de 135.037,93, el cual será utilizado para inversiones financieras.

CUADRO No. 56

CUADRO No. 56 AMERICANTRUCK S.C.C. PRESUPUESTO DE FLUJO DE CAJA (EN U.S. DÓLARES)						
DESCRIPCION	AÑOS					
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
INGRESOS:						
Ventas	195.196,80	368.441,90	475.183,20	595.085,17	728.147,79	874.371,09
TOTAL INGRESOS	195.196,80	368.441,90	475.183,20	595.085,17	728.147,79	874.371,09
EGRESOS						
Gastos de Importación	(1.394,22)	(2.325,45)	(2.698,73)	(3.075,91)	(3.454,32)	(3.835,51)
Gastos Comerciales	(10.032,65)	(16.953,67)	(19.721,04)	(22.515,93)	(25.321,51)	(28.146,27)
Gastos Financieros	(5.466,62)	(9.287,31)	(10.813,50)	(12.354,58)	(13.901,88)	(15.459,46)
Gastos de Sistemas	(770,73)	(1.203,25)	(1.379,21)	(1.557,50)	(1.735,83)	(1.915,96)
Gastos de Gerencia	(4.652,86)	(8.444,27)	(9.516,39)	(10.866,82)	(12.223,05)	(13.587,46)
Gastos del Proyecto	(17.158,06)	(33.279,56)	(34.377,23)	(35.513,33)	(36.683,04)	(37.893,55)
Compras	(162.664,00)	(266.368,91)	(319.227,27)	(396.907,80)	(482.813,75)	(576.945,11)
Participación Trabajadores	-	(4.517,42)	(9.026,87)	(13.807,93)	(19.273,11)	(25.468,89)
Impuesto a la Renta	-	(6.399,68)	(12.788,07)	(19.561,23)	(27.303,57)	(36.080,93)
TOTAL EGRESOS	(202.139,14)	(348.779,52)	(419.548,32)	(516.161,05)	(622.710,06)	(739.333,16)
SUPERÁVIT / DÉFICIT	(6.942,34)	19.662,38	55.634,88	78.924,11	105.437,73	135.037,93
TRANSACCIONES FINANCIERAS:						
Superávit / Déficit	(6.942,34)	19.662,38	55.634,88	78.924,11	105.437,73	135.037,93
Saldo Inicial Caja	-	-	-	-	-	-
Préstamos / Cancelaciones	6.942,34	(6.942,34)	-	-	-	-
Inversiones Financieras	-	(12.720,03)	(55.634,88)	(78.924,11)	(105.437,73)	(135.037,93)
SALDO FINAL DE CAJA	-	-	-	-	-	-

Elaborado por: Mariana Mármol R. y Lucia Jácome P

8.2 ESTADO DE RESULTADOS

8.2.1 Ventas

Para el año 2010, las ventas de los productos DAYTON serán de US\$195.196,80 y para el año 2015 un total de 874.371,09, empezando con una participación del 40 por ciento del total de ventas para llegar al final al 65.

Esta información se puede ver relacionada con la proyección de ventas en el Cuadro 57.

CUADRO No. 57

CUADRO No. 57												
AMERICANTRUCK S.C.C.												
PROYECCIÓN DE VENTAS												
(En U.S. Dólares)												
ACTIVIDAD		VENTAS PROYECTADAS										
		2010		2011		2012		2013		2014		2015
Repuestos originales	60%	292.795,20	55%	450.317,87	50%	475.183,20	45%	486.887,86	40%	485.431,86	35%	470.815,20
Repuestos genéricos	40%	195.196,80	45%	368.441,90	50%	475.183,20	55%	595.085,17	60%	728.147,79	65%	874.371,09
TOTAL VENTAS		487.992,00		818.759,77		950.366,40		1.081.973,03		1.213.579,66		1.345.186,29

Elaborado por: Mariana Mármol R. y Lucia Jácome P

8.2.2 Utilidad Bruta en Ventas

Para el año 2010, la utilidad bruta en ventas será de US\$ 73.198,80 y en el sexto año ascenderá a 327.889,16.

8.2.3 Utilidad Neta

La utilidad neta del proyecto luego de participación trabajadores e impuesto a la renta y una reserva legal del 5 por ciento, será para el año 2010 es de US\$18.239,10 y para el año 2015 de 130.781,37.

Los datos relacionados con este tema se encuentran en el Cuadro 58.

CUADRO No. 58

CUADRO No. 58						
AMERICANTRUCK S.C.C.						
ESTADOS DE RESULTADOS PRESUPUESTADOS						
(EN U.S. DÓLARES)						
DESCRIPCIÓN	AÑOS					
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
VENTAS	195.196,80	368.441,90	475.183,20	595.085,17	728.147,79	874.371,09
COSTO DE VENTAS	(121.998,00)	(230.276,19)	(296.989,50)	(371.928,23)	(455.092,37)	(546.481,93)
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	73.198,80	138.165,71	178.193,70	223.156,94	273.055,42	327.889,16
GASTOS OPERACIONALES						
Gastos de la Organización						
Gastos de Importación	(1.394,22)	(2.325,45)	(2.698,73)	(3.075,91)	(3.454,32)	(3.835,51)
Gastos Comerciales	(10.032,65)	(16.953,67)	(19.721,04)	(22.515,93)	(25.321,51)	(28.146,27)
Gastos Financieros	(5.466,62)	(9.287,31)	(10.813,50)	(12.354,58)	(13.901,88)	(15.459,46)
Gastos de Sistemas	(770,73)	(1.203,25)	(1.379,21)	(1.557,50)	(1.735,83)	(1.915,96)
Gastos de Gerencia	(4.652,86)	(8.444,27)	(9.516,39)	(10.866,82)	(12.223,05)	(13.587,46)
Depreciación	(3.607,50)	(6.493,05)	(7.634,73)	(8.785,46)	(9.943,19)	(11.106,46)
Gastos del Proyecto	(17.158,06)	(33.279,56)	(34.377,23)	(35.513,33)	(36.683,04)	(37.893,55)
TOTAL GASTOS OPERACIONALES	(43.082,65)	(77.986,55)	(86.140,83)	(94.669,55)	(103.262,82)	(111.944,68)
UTILIDAD OPERACIONAL	30.116,15	60.179,16	92.052,87	128.487,39	169.792,60	215.944,47
UTILIDAD (PÉRDIDA) ANTES PARTICIPACIONES	30.116,15	60.179,16	92.052,87	128.487,39	169.792,60	215.944,47
Participación Trabajadores	(4.517,42)	(9.026,87)	(13.807,93)	(19.273,11)	(25.468,89)	(32.391,67)
UTILIDAD (PÉRDIDA) ANTES IMPUESTO A LA RENTA	25.598,73	51.152,29	78.244,94	109.214,28	144.323,71	183.552,80
Impuesto a la Renta	(6.399,68)	(12.788,07)	(19.561,23)	(27.303,57)	(36.080,93)	(45.888,20)
UTILIDAD ANTES RESERVAS	19.199,05	38.364,22	58.683,70	81.910,71	108.242,78	137.664,60
Reserva Legal	(959,95)	(1.918,21)	(2.934,19)	(4.095,54)	(5.412,14)	(6.883,23)
UTILIDAD (PERDIDA) NETA DEL EJERCICIO	18.239,10	36.446,01	55.749,52	77.815,18	102.830,64	130.781,37

Elaborado por: Mariana Mármol R. y Lucia Jácome P

8.3 BALANCE GENERAL

Este estado muestra la posición financiera de la empresa entre los años 2010 y 2015, como consecuencia de las variaciones producidas en sus cuentas de activo, pasivo y patrimonio.²²

8.3.1 Activo

Para el año 2010 el monto de activos totales ascenderá a US\$37.058,50 y para el año 2015, los activos serán de US\$522.344,94.

8.3.2 Pasivo

El pasivo del proyecto está compuesto por préstamos, el impuesto a la renta y participación trabajadores.

Para el año 2010 el monto de pasivos totales ascenderá a US\$17.859,45 y para el año 2015, los activos serán de 78.279,87.

8.3.3 Patrimonio

Para el año 2010 el monto de patrimonio ascenderá a US\$19.199,05 y para el año 2015 será de US\$444.065,06.

La información correspondiente a los datos incluidos en el presente capítulo corresponde al cuadro 59.

²² PEÑA H. (2003). Op. Cit.

CUADRO No. 59

CUADRO No. 59						
AMERICANTRUCK S.C.C.						
BALANCE GENERAL PRESUPUESTADO						
(EN U.S. DÓLARES)						
DESCRIPCIÓN	AÑOS					
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
ACTIVOS						
Caja/Bancos	-	-	-	-	-	-
Inversiones	-	12.720,03	68.354,92	147.279,03	252.716,76	387.754,69
Inventarios	40.666,00	76.758,73	98.996,50	123.976,08	151.697,46	182.160,64
Depreciación Acumulada	(3.607,50)	(10.100,55)	(17.735,29)	(26.520,75)	(36.463,94)	(47.570,40)
Total Activos	37.058,50	79.378,21	149.616,13	244.734,36	367.950,28	522.344,94
PASIVOS						
Préstamos	(6.942,34)					
Impuesto a la Renta	(6.399,68)	(12.788,07)	(19.561,23)	(27.303,57)	(36.080,93)	(45.888,20)
Participación Trabajadores	(4.517,42)	(9.026,87)	(13.807,93)	(19.273,11)	(25.468,89)	(32.391,67)
Total Pasivos	(17.859,45)	(21.814,95)	(33.369,16)	(46.576,68)	(61.549,82)	(78.279,87)
PATRIMONIO						
Reserva Legal	(959,95)	(2.878,16)	(5.812,35)	(9.907,88)	(15.320,02)	(22.203,25)
Utilidad del Ejercicio	(18.239,10)	(54.685,10)	(110.434,62)	(188.249,79)	(291.080,44)	(421.861,81)
Total Patrimonio	(19.199,05)	(57.563,26)	(116.246,97)	(198.157,68)	(306.400,46)	(444.065,06)
Total Pasivos + Patrimonio	(37.058,50)	(79.378,21)	(149.616,13)	(244.734,36)	(367.950,28)	(522.344,94)
Comprobación	-	-	-	-	-	-

Elaborado por: Mariana Mármol R. y Lucia Jácome P

9 EVALUACIÓN DEL PROYECTO

9.1 EVALUACIÓN FINANCIERA

9.1.1. Razón corriente

En el año 2010, la razón corriente del Proyecto de Repuestos Genéricos muestra que dispondrá de 2,28 dólares para cancelar cada dólar del pasivo corriente, dentro del ciclo operativo. Para el sexto año de operaciones, este índice se elevará a 7,28, con lo que queda demostrado que la iniciativa que aquí se presenta podrán cubrir todas sus deudas en el corto plazo, durante los 6 años evaluados.

9.1.2 Capital de Trabajo Bruto

El total de recursos invertidos cada ciclo operativo refleja que el capital del trabajo bruto o activo corriente, para el 2010 será de US\$ 40.666, en tanto que para el 2015 será de 569.915,33, debido a los incrementos sucesivos de los inventarios.

9.1.3 Capital de Trabajo Neto

El capital de trabajo neto o activo corriente menos pasivo corriente refleja la cantidad de recursos que dispone la empresa para cubrir sus operaciones, después del pago del pasivo corriente. En el primer año de operaciones, este índice es igual a US\$ 22,806.55 y para el 2015 de 491.635,46, lo que demuestra que durante los 6 años del proyecto habrá excedente de liquidez.

9.1.4 Rotación de Activos Totales

La relación ventas - activos totales, determina la eficiencia del manejo de los recursos por parte de la administración. El índice muestra que va creciendo de 5,27 en el 2010 a 6,50 veces en el 2015.

9.1.5 Endeudamiento

El porcentaje de activos de la empresa, financiados con recursos de terceros, será del 48 por ciento en el 2010 y del 15 en el 2015, lo que implica que su riesgo financiero será cada vez más bajo, mientras que su capacidad de endeudamiento, en caso de haber necesidad, será más alto, debido a sus márgenes de garantía y seguridad que tienen los acreedores.

9.1.6 Apalancamiento Total

Los valores que se encuentran apalancados por el patrimonio neto de la empresa equivalen al 93 por ciento en el primer año de operaciones y al 18 por ciento en el 2015.

9.1.7 Utilidad Neta sobre Ventas

El margen neto de utilidad sobre ventas demuestra, que por cada dólar de ventas en el año 2010 se obtendrán 0.09 centavos de utilidad neta. Este índice aumentará con el paso de tiempo y para el año 2015 equivaldrá a 0,15. Durante los 6 años analizados, la empresa contará con una eficiencia relativa después de cubrir todos sus gastos e impuestos.

9.1.8 Margen Bruto de Utilidad sobre Ventas

En el margen bruto de utilidad sobre ventas se mantendrá en 0,38 centavos durante los años analizados, por cada dólar de ventas netas.

9.1.9 Rentabilidad sobre el patrimonio

La rentabilidad sobre el patrimonio se incrementará continuamente entre el 2010 y el 2015. Esto indica que la tasa de rendimiento sobre la inversión que la empresa da a sus socios será creciente. En el primer año este valor será igual a 0,95 y en el 2015 de 0,29.

9.1.10 Rentabilidad sobre activos

La rentabilidad sobre activos o ROA se incrementará continuamente entre el 2010 y el 2015. Esto indica que la tasa de rendimiento sobre la inversión será creciente. En el primer año este valor será igual a 0,49 y en el décimo segundo año a 0,97.

9.1.11 Análisis Dupont

El Análisis Dupont relaciona los factores que inciden en el rendimiento de la inversión de la empresa, para establecer si este rendimiento proviene de la eficiencia en el uso de los activos o de las ventas.

En la evaluación del proyecto, se puede ver que la utilidad neta sobre ventas es la que más influye en el rendimiento del proyecto durante los 6 años proyectados. El valor de Dupont para el 2010 será de 0,95 y para el 2015, será de 1,14.

CUADRO No. 60

CUADRO No. 60							
AMERICANTRUCK S.C.C.							
INDICES FINANCIEROS DEL PRYECTO							
(EN U.S. DÓLARES)							
CONCEPTO	FORMULA	AÑOS					
		2010	2011	2012	2013	2014	2015
<u>RAZONES DE LIQUIDEZ</u>							
Razon Corriente	<u>Activo Corriente</u> Pasivo Corriente	2,28	4,10	5,02	5,82	6,57	7,28
Capital de Trabajo Bruto	Activo Corriente	40.666,00	89.478,76	167.351,42	271.255,10	404.414,22	569.915,33
Capital de Trabajo Neto	Act. Corriente - Pas. Corriente	22.806,55	67.663,82	133.982,25	224.678,43	342.864,40	491.635,46
<u>RAZONES DE MANEJOS DE ACTIVOS</u>							
Ventas para Activos Totales (1)	<u>Ventas</u> Activos Totales	5,27	5,53	5,85	6,11	6,32	6,50
<u>RAZONES DE ENDEUDAMIENTO</u>							
Endeudamiento	<u>Pasivo Total</u> Activo Total	48%	27%	22%	19%	17%	15%
Apalancamiento Total	<u>Pasivo Total</u> Patrimonio neto	93%	38%	29%	24%	20%	18%
<u>RAZONES DE RENTABILIDAD</u>							
Utilidad neta sobre ventas	<u>Utilidad Neta</u> Ventas Netas	0,09	0,10	0,12	0,13	0,14	0,15
Margen bruto de utilidad sobre ventas	<u>Utilidad bruta en ventas</u> Ventas Netas	0,38	0,38	0,38	0,38	0,38	0,38
Rentabilidad sobre el patrimonio	<u>Utilidad Neta</u> Patrimonio	0,95	0,63	0,48	0,39	0,34	0,29
Rentabilidad sobre activos (1)	<u>Utilidad Neta</u> Activo Total	0,49	0,55	0,69	0,80	0,89	0,97
Análisis Dupont (1)	(Ventas / Activo Total) x (Activo Total / Patrimonio)/(Utilidad Neta / Ventas)	0,95	0,75	0,88	0,99	1,07	1,14

Nota (1): Excluye el valor de las inversiones financieras porque estas ya estan acumuladas en el presupuesto de caja

Elaborado por: Mariana Mármol R. y Lucia Jácome P

9.2 EVALUACIÓN ECONÓMICA

9.2.1. Determinación de la Tasa de Descuento

La tasa de descuento empleada en la realización de este proyecto asciende al 23,59 por ciento. Esta cifra se basa en una tasa activa efectiva máxima para el segmento del crédito automotriz equivalente al 16,29 por ciento, una tasa de inflación prevista del 3,30, y una prima de riesgo para el negocio del 4 por ciento.

CUADRO No. 61

CUADRO No. 61		
AMERICANTRUCK S.C.C.		
TASA DE DESCUENTO DEL PROYECTO		
(EN U.S.DOLARES)		
Costo Ponderado de Capital		
Inflación (junio/2010)	3,30%	
Tasa Activa Crédito Automotriz (junio/2010)	16,29%	
Prima por riesgo	4,00%	
CPC	23,59%	

Elaborado por: Mariana Mármol R. y Lucía Jácome P

9.2.2. Valor Actual Neto (VAN)

El VAN descontado al 23.59 por ciento, arroja un valor positivo de US\$ 38.083,33, lo que significa que se podrá recuperar la inversión realizada por los socios.

Por ser una compañía en marcha, donde los repuestos DAYTON son una línea más, la inversión inicial está conformada por el capital de trabajo que incluye los gastos efectivos de las áreas, durante los años de duración del proyecto y las compras de repuestos del primer año.

CUADRO No. 62

CUADRO No. 62		
AMERICANTRUCK S.C.C.		
ANÁLISIS ECONÓMICO DEL PROYECTO		
(EN U.S.DOLARES)		
VAN	38.083,33	
VAN positivo, la sumatoria de los fondos futuros traídos a valor presente es mayor que la inversión inicial. ---> RIQUEZA / EXCEDENTE		
TIR	33%	
La TIR del proyecto alcanza a cubrir la tasa de inflación prevista, el costo del dinero y el riesgo del proyecto.		

Elaborado por: Mariana Mármol R. y Lucía Jácome P

9.2.3. Tasa Interna de Retorno (TIR)

La tasa interna de retorno del proyecto es del 33 por ciento, que resulta ser superior a la tasa de descuento lo que significa en términos del inversionista, que la iniciativa es viable. Ver cuadro 62.

La información correspondiente a este temario se encuentra en el cuadro 63.

CUADRO No. 63

CUADRO No. 63						
AMERICANTRUCK S.C.C.						
FLUJO DE FONDOS DEL PROYECTO						
(EN U.S.DOLARES)						
DESCRIPCIÓN	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Flujo de inversiones						
Inversión inicial	-	-	-	-	-	-
Capital de trabajo	(200.129,62)	-	-	-	-	-
Pago de capital de préstamo	-	(6.942,34)	-	-	-	-
Inversión total	(200.129,62)	(6.942,34)	-	-	-	-
Flujo Operativo						
Ventas	195.196,80	368.441,90	475.183,20	595.085,17	728.147,79	874.371,09
Costos de ventas	(121.998,00)	(230.276,19)	(296.989,50)	(371.928,23)	(455.092,37)	(546.481,93)
Gastos de Importación	(1.394,22)	(2.325,45)	(2.698,73)	(3.075,91)	(3.454,32)	(3.835,51)
Gastos Comerciales	(10.032,65)	(16.953,67)	(19.721,04)	(22.515,93)	(25.321,51)	(28.146,27)
Gastos Financieros	(5.466,62)	(9.287,31)	(10.813,50)	(12.354,58)	(13.901,88)	(15.459,46)
Gastos de Sistemas	(770,73)	(1.203,25)	(1.379,21)	(1.557,50)	(1.735,83)	(1.915,96)
Gastos de Gerencia	(4.652,86)	(8.444,27)	(9.516,39)	(10.866,82)	(12.223,05)	(13.587,46)
Gastos del Proyecto	(17.158,06)	(33.279,56)	(34.377,23)	(35.513,33)	(36.683,04)	(37.893,55)
Depreciación	(3.607,50)	(6.493,05)	(7.634,73)	(8.785,46)	(9.943,19)	(11.106,46)
Utilidad antes de participación e impuestos	30.116,15	60.179,16	92.052,87	128.487,39	169.792,60	215.944,47
Participación a trabajadores (15%)	(4.517,42)	(9.026,87)	(13.807,93)	(19.273,11)	(25.468,89)	(32.391,67)
Utilidad antes de impuesto a la renta	25.598,73	51.152,29	78.244,94	109.214,28	144.323,71	183.552,80
Impuesto a la renta (25%)	(6.399,68)	(12.788,07)	(19.561,23)	(27.303,57)	(36.080,93)	(45.888,20)
Utilidad antes de reservas	19.199,05	38.364,22	58.683,70	81.910,71	108.242,78	137.664,60
Reserva Legal	(959,95)	(1.918,21)	(2.934,19)	(4.095,54)	(5.412,14)	(6.883,23)
Utilidad Neta	18.239,10	36.446,01	55.749,52	77.815,18	102.830,64	130.781,37
Flujo de fondos						
Utilidad neta	18.239,10	36.446,01	55.749,52	77.815,18	102.830,64	130.781,37
Ajuste depreciación / amortización	3.607,50	6.493,05	7.634,73	8.785,46	9.943,19	11.106,46
Reserva Legal	959,95	1.918,21	2.934,19	4.095,54	5.412,14	6.883,23
Flujo neto de fondos	(177.323,06)	37.914,92	66.318,44	90.696,17	118.185,97	148.771,06

Elaborado por: Mariana Mármol R. y Lucia Jácome P

10 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

En base a lo mencionado en los capítulos anteriores se puede establecer las siguientes conclusiones y recomendaciones:

10.1 CONCLUSIONES

- Del Análisis de Sector Automotor que importa las partidas para semirremolque se determino la existencia de 59 importadoras y comercializadoras que cuentan con RUC de importador.
- El mercado importador de repuestos automotrices es altamente competitivo en precios, sin tomar en cuenta los estándares de calidad, lo que causa pérdidas por cambio de repuestos constantes en talleres mecánicos, ocasionando tiempos muertos y pérdidas económicas al transportista.
- El incremento de vehículos, en la ciudad de Quito, es casi del 5% anual, lo que representa una oportunidad debido a que existe demanda para los importadores de repuestos para tractocamiones.

- Las liberaciones arancelarias otorgadas por el gobierno nacional ha favorecido el ingreso de nuevas unidades.
- La mayoría de personas dueñas de tractocamiones tienen constante cuidado de su vehículo para maximizar sus ingresos, este es un mercado que planifica sus compras conociendo el nivel de desgaste que tienen las piezas. En el caso de ejes, y king pin el periodo de reemplazo es de 1 año, y las quintas ruedas, sistema de suspensión, patas de apoyo el periodo de reemplazo es de 1 a 3 años.
- El sector importador de repuestos depende en gran medida de la calificación riesgo país para negociaciones con proveedores del exterior, en cuanto a facilidad de pagos.
- La marca DAYTON al ser una marca blanca tiene menores costos de publicidad, lo que lleva a reducir los precios del producto, manteniendo la misma calidad de las empresas que fabrican similares. La especialización obtenida en los 8 años últimos, fabricando bajo especificaciones técnicas enviadas por las fábricas llamadas OEM (Original Equipment Manufacturer) dan un solo sello de garantía al consumidor.
- La experiencia adquirida en la importación y comercialización de partes y piezas para tractocamiones, por parte de la empresa familiar Americantruck, asegura el éxito de este proyecto.

- Americantruck, al disponer de diversos canales de distribución a nivel nacional, permite a la empresa tener un mayor grado de cobertura, la que se consolida con los acuerdos de distribución que tiene en las ciudades de Machala, Cuenca, Santo Domingo.
- Se identificó que los clientes aprecian para su compra el aspecto físico de la pieza, precio, durabilidad, marca, disponibilidad, calidad, garantía, mantenimiento e instalación.
- El proyecto al contar con una infraestructura propia y recursos apropiados para funcionamiento, no necesita de una inversión inicial en activos fijos.
- El análisis financiero y económico corrobora la viabilidad y factibilidad económica del proyecto.

El VAN al ser positivo (38.083,33 US) nos indica que los beneficios actualizados son mayores que los costos, por lo que es conveniente invertir.

La TIR que es un indicador de rentabilidad relativa alcanza a cubrir la tasa de inflación prevista, el costo del dinero y el riesgo del proyecto con el 33%.

10.1 RECOMENDACIONES

Para el éxito de este plan de negocios se estima que Americantruck debería instrumentar un plan estratégico que contenga, entre otros temas, las siguientes acciones:

- Establecer y administrar una política de inventario de seguridad para repuestos, de manera que evite los cuellos de botella en la aduana, los contratiempos con los clientes y la acumulación de stock en aquellos repuestos que tienen baja rotación.
- Tomar en cuenta las estrategias que se mencionaron en el capítulo 4, para que se logre incrementar la participación en el mercado y su rentabilidad.
- Administrar un presupuesto de caja para optimizar el uso de los recursos líquidos, en inversiones financieras.
- Priorizar la atención al cliente, ya que todos los procesos que realiza la empresa, este requiere de una atención especializada. Hay que estar preocupado siempre en brindarle mejoras en cuanto a precio, producto y servicio.
- Establecer contactos especiales para mantenerse actualizado en cuanto a innovaciones de fábrica.
- Buscar la presencia de marca en la mente del cliente.

- Como los talleres mecánicos son los principales voceros de calidad de los repuestos, para comunicar al dueño que cuida de su propio tractocamión, la empresa debe incluir a este grupo de personas en sus programas de capacitación, y certificación de la marca DAYTON.
- Construir al mediano plazo un taller mecánico para prestar un servicio integral a los clientes tanto en la instalación como mantenimiento de piezas y así poder fidelizarlos.
- Estudiar la factibilidad de comprar los repuestos usados y fundirlos para vender acero, o fundirlos para producir piezas menos complejas.
- Contar con buzón de sugerencias para conocer el punto de vista de cada cliente, y para perfeccionar el servicio al consumidor.
- Analizar continuamente la posición competitiva de la empresa y el nivel de satisfacción del cliente para aplicar mejoras al servicio.
- Capacitar permanentemente al personal, en el conocimiento del producto y en el servicio al cliente.
- Contar con un sistema de información gerencial para facilitar la toma de decisiones y la medición de la gestión.

BIBLIOGRAFÍA

1. BRAVO, MERCEDES; (1998). *Contabilidad general*.
2. CAGIGAL, J. *Finanzas de la empresa*. Editorial Qualityprint. Cia.Ltda. 1era Edición.
3. FINCH, BRIAN. (2002). *Como desarrollar un plan de negocio*. Editorial Agapea. 1era Edición.
4. KOTLER. (2001). *Dirección de marketing*. Colombia.: Editorial Thomson.
5. NASIR, SAPAG, CHAIN. (2007). *Proyectos de Inversión: Formulación y evaluación*. México.: Pearson Prentice Hall. Primera Edición.
6. AMERICANTRUCKECUADOR. [<http://www.americantruckecuador.com.ec>]
7. ESTUDIAGRATIS. [<http://www.estudiagratis.com/showCourse.php?a=22230&b=2&h=E28EC8A2657656784636DB9A9EFE594B>]
8. FUWA. [<http://www.fuwa.cn/English/Channel,281,1079915747.HTML>]
9. GESTIOPOLIS. [<http://www.gestiopolis.com/canales/financiera/articulos/30/epe.htm>]
10. WIKIPEDIA. [<http://es.wikipedia.org/wiki/>]

ANEXOS

Nota 1: La empresa VANDERBILT ECUATORIANA CIA LTDA tiene un 10% de piezas importadas para tractocamiones lo demás es para area agricola, industrial, vehiculos livianos en especial contratos con Omnibus, Mazda que son ensambladoras a nivel nacional.

Estadística de Importación Partida 8482.80.00.00								
Años 2004- Abril 2010 - Cif Dolares								
Razon Social	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	TOTAL
AMERICANTRUCK S.C.C.	-	-	334	-	15.652	55.705	6.150	77.841
ANDES PETROLEUM ECUADOR LTD.	41.831	17.427	1.935	2.506	33.452	12.757	9.423	119.331
AUTEC S.A	346	1.214	146	88	459	419	-	2.672
AUTOMEKANO CIA. LTDA.	-	-	2.211	2.733	4.800	-	232	9.976
AUTOSERVICIO LORAVER CIA LTDA.	-	-	-	-	-	143	-	143
BAGANT ECUATORIANA CIA LTDA	231	267	234	92	354	-	-	1.178
BAJAÑA ALVARADO WASHINGTON WILFRIDO	-	-	-	81	-	-	-	81
BARRIONUEVO PEREZ NEY ISAIAS	9	-	-	-	-	-	-	9
BENZO MORALES IVONNE ISABEL	-	99	332	10.322	12.798	11.198	3.715	38.464
BIGONI QUEIROLO PABLO FERNANDO	-	261	-	-	-	-	-	261
CACERES DIESEL CIA. LTDA.	7.855	269	926	3	-	1.614	-	10.667
CADENA & PADILLA CIA.LTDA.	-	-	42	-	-	-	-	42
CARRASCO VINUEZA GONZALO MIGUEL	31	-	86	1.271	532	1.009	300	3.229
CARRASCO VINUEZA GUSTAVO RODRIGO	45	393	2.747	805	3.222	7.645	325	15.182
COELLO ZAPATA MARCELO BELISARIO	7.295	1.838	5.043	1.578	6.543	4.535	-	26.832
COMERCIAL TRACTO-PIEZAS CIA LTDA	-	-	-	18	1.208	3.095	-	4.321
CONSORCIO VACHAGNON S.A.	-	-	-	-	-	2.047	-	2.047
CONSTRUCTORA ANDRADE GUTIERREZ S.A.	-	-	507	-	98	143	-	748
CONSTRUCTORA HIDROBO ESTRADA CIA.LTDA.	-	-	-	-	7.066	-	-	7.066
CONSTRUCTORA VILLACRESSES ANDRADE CIA. LTDA	-	-	-	-	-	476	-	476
ECUADOR BOTTLING COMPANY CORP.SUCURSAL EC	4.041	221	-	-	3.791	80	-	8.133
FOPCA S.A	-	-	44	-	717	-	2.574	3.335
GERARDO ORTIZ E HIJOS CIA.LTDA.	-	-	-	-	-	52.565	-	52.565
HIDALGO E HIDALGO S.A.	9.775	-	1.272	25.036	226	-	-	36.309
HOLCIM CEMENTOS S.A.	6.082	16.614	11.302	-	-	-	-	33.998
HOLCIM ECUADOR S.A.	-	-	12.341	9.959	-	16.777	1.166	40.243
HOLCIM HORMIGONES S.A.	3.933	-	-	-	-	-	-	3.933
HORMIGONERA EQUINOCCIAL CIA. LTDA.	-	1.004	-	-	-	-	-	1.004
HORMIGONERA QUITO CIA LTDA	-	-	113	-	-	-	-	113
IMCOSPET S.A.	-	-	143	804	237	-	-	1.184
IMERTEC CIA.LTDA.	359	-	-	1.418	8	-	-	1.785
IMPORFILTRO CIA.LTDA.	2.181	-	1.027	618	987	2.768	1.965	9.546
IMPORFRENO CIA. LTDA.	-	-	-	2.264	-	-	-	2.264
IMPORTADORA ROLORTIZ CIA.LTDA.	896	-	260	3.430	6.574	9.309	-	20.469
IMPORTADORA TRAILER REPUESTOS S.A. IMPORTRA	-	-	-	-	-	4.336	-	4.336
IVAN BOHMAN C.A.	-	-	2.097	-	-	-	-	2.097
KIT REPUESTOS CIA.LTDA.	-	-	-	-	85	-	519	604
MACASA MAQUINAS Y CAMIONES S.A.	5.360	16.088	13.891	40.697	55.875	52.492	11.318	195.721
MAXDRIVE S.A.	-	-	-	-	121	-	710	831
MEJIA FRAGA DIEGO LEOPOLDO	208	-	-	-	-	-	-	208
MOTORCLASS IMPORTADORES S.A.	3.248	3.645	3.730	3.065	6.039	3.452	4.049	27.228
MOTORES DIESEL S. A.	-	-	-	47	-	-	-	47
MOTRANSA C A	5.681	1.475	648	210	2.051	158	287	10.510
PRADI S.A.C.	3.013	623	1.991	2.012	1.852	7.557	-	17.048
RODAS TIMBE JOSE LUIS	2.996	8.817	-	4.576	5.742	-	-	22.131
RODOTRUCK S.A. IMP. DE IMPLEM. RODOVIARIOS S.A	2.166	-	185	-	-	-	-	2.351
RODRIGUEZ VILLACIS ADRIAN SANTIAGO	-	-	1.565	-	-	-	-	1.565
RODRIGUEZ VILLACIS VERONICA ARACELY	-	1.257	2.861	2.083	2.295	4.019	3.614	16.129
TECNICA GENERAL DE CONSTRUCCIONES CIA LT	13.496	13.167	-	-	-	-	-	26.663
TRANSPORTE Y COMERCIO INTERN. TRANSCOMERIN	3.163	-	-	-	-	9	-	3.172
TRANSPORTES TRANS NOROCCIDENTAL CIA.LTDA	-	-	-	-	-	-	631	631
TRUCK PARTS	169	-	-	-	-	-	-	169
VANDERBILT CIA. LTDA.	-	545	488	-	291	21	-	1.345
VANDERBILT ECUATORIANA CIA.LTDA.	-	78	116	-	177	111	-	482
TOTAL	124.410	85.302	68.617	115.716	173.252	254.440	46.978	868.715
							Año	Cif
							2004	124.410
							2005	85.302
							2006	68.617
							2007	115.716
							2008	173.252
							2009	254.440
							2010	46.978
							Total	868.715
Fuente: Banco Central del Ecuador								
Elaborado por: Mariana Mármol R. y Lucía Jacome R.								
Nota 1: La empresa VANDERBILT ECUATORIANA CIA LTDA tiene un 10% de piezas importadas para tractocamiones lo demás es para area agricola, industrial, vehiculos livianos en especial contratos con Omnibus, Mazda que son ensambladoras a nivel nacional								

Fuente: Banco Central del Ecuador	
Elaborado por: Mariana Mármol R. y Lucía Jacome R.	

Estadística de Importacion Partida 8487.90.20.00					
Años 2004- Abril 2010 - Cif Dolares					
Razon Social	2007	2008	2009	2010	TOTAL
AMERICANTRUCK S.C.C.	20.490	34.170	82.717	4.521	141.898
ANDES PETROLEUM ECUADOR LTD.	3.460	13.424	608	10.455	27.947
AUTEC S.A	397	4.862	2.255	795	8.309
AUTOMEKANO CIA. LTDA.	2.332	16.092	12.534	4.771	35.729
AUTOMOTORES ANDINA S.A.	2.783	3.822	1.059	1.007	8.671
BAGANT ECUATORIANA CIA LTDA	-	317	211	64	592
BAJAÑA ALVARADO WASHINGTON WILFRIDO	340	3.067	1.824	-	5.231
BENZO MORALES IVONNE ISABEL	52	4.514	6.437	815	11.818
BIGONI QUEIROLO PABLO FERNANDO	2.029	3.895	8.651	2.609	17.184
CACERES DIESEL CIA. LTDA.	-	4.816	3.904	488	9.208
CADENA & PADILLA CIA.LTDA.	-	4.021	3.124	762	7.907
CARRASCO VINUEZA GONZALO MIGUEL	776	1.617	1.345	796	4.534
CARRASCO VINUEZA GUSTA VO RODRIGO	688	5.025	2.802	982	9.497
COELLO ZAPATA MARCELO BELISARIO	2.728	185.636	28.052	-	216.416
COMERCIAL TRACTO-PIEZAS CIA LTDA	381	22.835	17.457	4.407	45.080
CONCERROAZUL S.A.	-	3.109	2.320	-	5.429
CONSORCIO VACHAGNON S.A.	-	-	1.327	-	1.327
CONSTRUCTORA HIDROBO ESTRADA CIA.LTDA.	-	1.167	-	-	1.167
DINARECO	-	172	-	-	172
DISTRIBUIDORA TRUCKSMOTORS DEL ECUADOR S.A.	218	2.497	-	-	2.715
EL CAMION AMERICANO ELCAMER CIA. LTDA.	-	11.287	191	222	11.700
FOPECA S.A	175	-	-	217	392
GARNER ESPINOSA C. A.	170	4.210	1.387	79	5.846
GERARDO ORTIZ E HIJOS CIA.LTDA.	-	5.197	44	-	5.241
HOLCIM ECUADOR S.A.	6.586	29.486	2.011	11.460	49.543
HORMIGONERA QUITO CIA LTDA	-	-	50	-	50
IMCOSPET S.A.	3.339	1.820	4.967	-	10.126
IMERTEC CIA.LTDA.	-	4.413	1.289	907	6.609
IMPORPUESTOS DIESEL S.A.	-	400	341	-	741
IMPORFILTRO CIA.LTDA.	6.011	11.157	11.017	1.432	29.617
IMPORFRENO CIA. LTDA.	-	1.196	-	-	1.196
IMPORTADORA DE RULIMANES HIVIMAR CIA LTD	21.160	98.719	93.319	42.075	255.272
IMPORTADORA JOSE RODAS S.A. JORODAS	-	-	-	32	32
IMPORTADORA ROLORTIZ CIA.LTDA.	15.486	84.465	84.486	9.830	194.267
IMPORTADORA TRAILER REPUESTOS S.A. IMPORTA	-	-	145.814	17.572	163.386
IMPORTADORA VINICIO PORRAS CIA.LTDA.	189	7.267	33.843	2.576	43.875
IVAN BOHMAN C.A.	4.765	8.428	49.365	32.231	94.789
JARRIN CARRERA CIA LTDA	-	-	-	109	109
KIT REPUESTOS CIA.LTDA.	716	44.039	32.475	1.431	78.661
LA CASA DEL TRAILERO CATRAILERSA S.A.	-	2.936	50	-	2.986
MAXDRIVE S.A.	241	1.275	1.189	-	2.705
MEJIA FRAGA DIEGO LEOPOLDO	-	2.671	-	-	2.671
MOTORCLASS IMPORTADORES S.A.	708	40.688	31.752	16.099	89.247
MOTORES DIESEL S. A.	567	949	284	-	1.800
MOTRANSA C A	6.601	19.458	26.815	10.825	63.699
ORODIESEL C.LTDA.	-	88	-	-	88
OZALNAMOR S.A.	-	7.826	1.182	-	9.008
PARACAMIONES CIA. LTDA.	-	84	8.158	-	8.242
RECTIFICADOR BOTAR S.A.	-	71	-	-	71
RODAS TIMBE JOSE LUIS	-	71.061	51.956	-	123.017
RODOTRUCK S.A. IMP. DE IMPLM. RODOVIARIOS S.A.	-	-	3.208	-	3.208
RODRIGUEZ VILLACIS ADRIAN SANTIAGO	-	-	708	-	708
RODRIGUEZ VILLACIS VERONICA ARACELY	340	2.953	7.562	274	11.129
TECNICA GENERAL DE CONSTRUCCIONES CIA LT	-	-	532	-	532
TRANSPORTE Y COMERCIO INTERN. TRANSCOMERINT	-	-	245	-	245
TRANSPORTES TRANS NOROCCIDENTAL CIA.LTDA	-	-	-	2.636	2.636
TURBOMOTORES ECUATORIANOS TURBODAL S.A.	53	289	413	-	755
VANDERBILT CIA. LTDA.	-	80	-	-	80
VANDERBILT ECUATORIANA CIA.LTDA.	-	116	170	36	322
TOTAL	103.781	777.687	771.450	182.515	1.835.432
				Año	Cif
				2007	103.781
				2008	777.687
				2009	771.450
				2010	182.515
				Total	1.835.432
Fuente: Banco Central del Ecuador					
Elaborado por: Mariana Mármol R. y Lucía Jacome R.					
<p>Nota 1: La empresa IMPORTADORA DE RULIMANES HIVIMAR CIA LTD tiene un 10% de piezas importadas para tractocamiones lo demás es para area agricola, industrial, equipo europeo.</p> <p>Nota 2: La empresa VANDERBILT ECUATORIANA CIA LTDA tiene un 10% de piezas importadas para tractocamiones lo demás es para area agricola, industrial, vehiculos livianos en especial contratos con Omnibus, Mazda que son ensambladoras a nivel nacional</p>					

Estadística de Importacion Partida 8708.30.21.00		
Años 2004- Abril 2010 - Cif Dolares		
Razon Social	Año	Cif Total
AMERICANTRUCK S.C.C.	2007	1.015
	2008	1.453
	2009	35.539
	2010	2.628
AUTEC S.A	2007	99
	2008	4.060
	2009	716
AUTOMEKANO CIA. LTDA.	2008	4.312
	2010	1.180
BAJAÑA ALVARADO WASHINGTON WILFRIDO	2008	321
BIGONI QUEIROLO PABLO FERNANDO	2008	91
CACERES DIESEL CIA. LTDA.	2008	4.056
CARRASCO VINUEZA GONZALO MIGUEL	2007	581
	2008	554
CARRASCO VINUEZA GUSTAVO RODRIGO	2007	1.130
	2008	3.035
	2009	4.889
	2010	2.307
COELLO ZAPATA MARCELO BELISARIO	2007	2.071
	2008	10.671
	2009	5.828
COMERCIAL CARLOS ROLDAN CIA.LTDA	2008	3.341
	2009	2.158
	2010	1.073
COMERCIAL TRACTO-PIEZAS CIA LTDA	2008	361
	2010	803
CONCERROAZUL S.A.	2009	4.854
EL CAMION AMERICANO ELCAMER CIA. LTDA.	2009	1.845
HOLCIM ECUADOR S.A.	2009	365
IMPORTADORA ECUATORIANA DIESEL "IMPEDI" C.	2008	68.013
IMPORTADORA JOSE RODAS S.A. JORODAS	2010	58.067
IMPORTADORA ROLORTIZ CIA.LTDA.	2007	21.219
	2008	33.240
	2009	77.893
	2010	27.488
IMPORTADORA TRAILER REPUESTOS S.A. IMPORTRAI	2009	29.036
	2010	12.507
INDUSUR, INDUSTRIAL DEL SUR S.A.	2008	588
	2009	584
	2010	272
LA CASA DEL TRAILERO CATRAILERSA S.A.	2010	7.673
MACASA MAQUINAS Y CAMIONES S.A.	2007	9.693
	2008	22.916
	2009	19.133
	2010	8.087
MAXDRIVE S.A.	2007	450
MOTORCLASS IMPORTADORES S.A.	2008	3.333
	2009	3.278
	2010	2.742
MOTRANSA C A	2007	2.160
	2008	2.403
	2009	5.978
	2010	1.541
PARACAMIONES CIA. LTDA.	2008	3.173
	2009	2.063
PRADI S.A.C.	2008	36.343
RODAS TIMBE JOSE LUIS	2008	162.031
	2009	109.210
RODRIGUEZ VILLACIS VERONICA ARACELY	2008	5.095
	2009	14.888
TRUCK PARTS	2008	1.022
VANDERBILT CIA. LTDA.	2008	33
TOTAL		853.488
	Año	Cif
	2007	38.418
	2008	370.445
	2009	318.257
	2010	126.368
	Total	853.488
Fuente: Banco Central del Ecuador		
Elaborado por: Mariana Mármo R. y Lucía Jacome R.		
<p>Nota 2: La empresa VANDERBILT ECUATORIANA CIA LTDA tiene un 10% de piezas importadas para tractocamiones, lo demás es para area agricola, industrial, vehiculos livianos en especial contratos con Omnibus, Mazda que son ensambladoras a nivel nacional</p>		

Anexo 6

Estadística de Importación Partida 8708.30.29.00		
Años 2004- Abril 2010 - CIF Dolares		
Razon Social	Año	Cif Total
AMERICANTRUCK S.C.C.	2007	24.544
	2008	68.541
	2009	199.554
	2010	30.645
ANDES PETROLEUM ECUADOR LTD.	2007	328
	2008	534
	2010	238
AUTEC S.A.	2007	370
	2008	19.589
	2009	12.673
	2010	1.384
AUTOMEKANO CIA. LTDA.	2007	9.330
	2008	23.280
	2009	16.889
	2010	5.629
AUTOMOTORES ANDINA S.A.	2007	375
	2008	412
	2009	254
	2010	2.081
BAJANA ALVARADO WASHINGTON WILFRIDO	2007	2.048
BENZO MORALES IVONNE ISABEL	2008	10.617
	2009	9.434
	2010	654
BIGONI QUEIROLO PABLO FERNANDO	2007	4.674
	2008	10.126
	2009	2.189
	2010	1.689
CACERES DIESEL CIA. LTDA.	2007	106
	2008	14.155
	2009	10.094
	2010	1.625
CADENA & PADILLA CIA.LTDA.	2008	3.655
	2009	3.647
CARRASCO VINUEZA GONZALO MIGUEL	2007	615
	2008	2.783
	2009	3.658
	2010	535
CARRASCO VINUEZA GUSTAVO RODRIGO	2007	679
	2008	7.187
	2009	5.435
	2010	1.386
COELLO ZAPATA MARCELO BELISARIO	2007	13.252
	2008	134.842
	2009	22.266
COMERCIAL CARLOS ROLDAN CIA.LTDA	2007	214
	2008	5.443
	2009	4.907
	2010	1.442
COMERCIAL TRACTO-PIEZAS CIA LTDA	2007	59
	2008	8.481
	2009	8.239
	2010	16
CONCERROAZUL S.A.	2009	8.559
CONSORCIO VACHAGNON S.A.	2010	85
CONSTRUCTORA VILLACRESIS ANDRADE CIA. LTDA.	2009	4.941
	2010	817
DISTRIBUIDORA TRUCKSMOTORS DEL ECUADOR S.A.	2007	2.016
	2008	8.317
	2009	2.401
EL CAMION AMERICANO EL CAMER CIA. LTDA.	2009	3.066
	2010	252
FOPECA S.A	2007	4.908
	2009	38.088
	2010	6.081
HIDALGO E HIDALGO S.A.	2007	8.531
	2009	3.746
HOLCIM ECUADOR S.A.	2009	7.941
	2010	1.546
HORMIGONERA QUITO CIA. LTDA	2008	734
IMPORREPUESTOS DIESEL S.A.	2008	2.792
IMPORFILTRO CIA.LTDA.	2007	2.486
	2008	5.332
	2009	83
	2010	2.977
IMPORFERINO CIA. LTDA.	2008	9.861
IMPORTADORA DE REULIMANES HVMAR CIA LTD	2009	2.628
IMPORTADORA JOSE BORRAS S.A. JORODAS	2009	11.992
IMPORTADORA ROLORTEZ CIA.LTDA.	2007	16.549
	2009	151.454
	2009	66.517
	2010	30.703
IMPORTADORA TRAILER REPUESTOS S.A. IMPORTTRAILER	2009	125.783
	2009	58.894
IMPORTADORA VINICIO PORRAS CIA.LTDA.	2007	11.591
	2008	15.426
	2009	70.952
	2010	7.784
JARRIN CARRERA CIA.LTDA	2009	318
	2010	332
KIT REPUESTOS CIA.LTDA.	2008	12.342
	2009	15.147
	2010	3.493
LA CASA DEL TRAILERO CATRAILERSA S.A.	2007	14.067
	2008	112.165
	2009	28.699
MACASA MAQUINAS Y CAMIONES S.A.	2007	22.135
	2008	39.992
	2009	34.520
	2010	16.813
MAXDRIVE S.A.	2007	840
	2008	208
	2009	2.873
	2010	878
MEJIA FRAGA DIEGO LEOPOLDO	2008	88
MOTORCLASS IMPORTADORES S.A.	2007	5.476
	2008	41.597
	2009	41.037
	2010	26.524
MOTRANSA C.A	2007	5.726
	2008	40.880
	2009	21.952
	2010	5.635
ORODIESEL CLTDA.	2008	13.980
	2009	3.372
PARACAMIONES CIA. LTDA.	2008	2.101
	2009	2.482
PRADI S.A.C.	2008	44.218
	2009	63.123
	2010	321
RODAS TIMBEJOSE LUIS	2007	7.919
	2008	107.547
	2009	83.711
RODRIGUEZ VILLACIS VERONICA ARACELY	2007	2.692
	2008	10.391
	2009	14.802
	2010	5.792
SERVIERINO CIA.LTDA	2007	42.336
	2008	42.116
	2009	34.479
	2010	33.534
SERVIREPUESTOS S.A.	2007	3.714
	2008	15.832
	2009	14.209
	2010	3.046
TRANSPORTE Y COMERCIO INTERN. TRANSCOMERINTER	2009	2.645
	2010	3.439
TRANSPORTES COELLO S.A.	2009	6.823
VANDERBILT CIA. LTDA.	2008	6
	2009	340
VANDERBILT ECUATORIANA CIA.LTDA.	2008	107
TOTAL		2.438.560
	Año	Cif
	2007	169.180
	2008	389.914
	2009	1.095.270
	2010	275.192
	Total	2.438.560

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Mariana Mírmel R. y Lucía Jacome R.

Estadística de Importación Partida 8708.80.90.00		
Años 2004- Abril 2010 - Cif Dolares		
Razon Social	Año	Cif Total
AMERICANTRUCK S.C.C.	2007	1.072
	2008	93.658
	2009	127.634
	2010	27.067
ANDES PETROLEUM ECUADOR LTD.	2007	146
	2008	63
AUTECSA	2008	922
	2009	15.860
	2010	1.531
AUTOMEKANO CIA. LTDA.	2009	1.564
AUTOMOTORES ANDINA S.A.	2007	973
	2008	356
	2009	864
	2010	131
AUTOSERVICIO LORAVER CIA LTDA.	2009	345
BAJANA ALVARADO WASHINGTON WILFRIDO BENZO MORALES IVONNE ISABEL	2008	460
	2007	6.415
	2008	13.801
	2009	16.396
	2010	14.823
BIGONI QUEIROLO PABLO FERNANDO	2007	6.815
	2008	41.804
	2009	51.474
	2010	40.865
CACERES DIESEL CIA. LTDA.	2007	6.864
	2008	1.234
	2009	13.006
	2010	7.068
CADENA & PADILLA CIA.LTDA.	2008	19
	2009	29
CARRASCO VINUEZA GONZALO MIGUEL	2007	2.345
	2008	2.793
	2009	3.089
	2010	1.902
CARRASCO VINUEZA GUSTAVO RODRIGO	2007	3.679
	2008	55.136
	2009	40.985
	2010	15.464
COELLO ZAPATA MARCELO BELISARIO	2008	113.478
	2009	18.250
	2007	893
	2008	102
	2009	12
CONSORCIO VACHAGNON S.A.	2010	302
CONSTRUCTORA VILLACRISES ANDRADE CIA. LTDA.	2009	213
	2010	1.102
EL CAMION AMERICANO ELCAMER CIA. LTDA.	2008	1.848
	2009	987
	2007	2.425
FAB.DE RESORTES VANDERBILT S.A	2008	7.792
	2009	8.440
	2010	2.399
HERDOIZA CRESPO CONSTRUCCIONES S.A.	2010	839
	2010	1.782
	2010	72
	2010	13
IMPORTADORA DE RULIMANES HIVIMAR CIA LTD	2008	16.184
	2009	12.884
	2010	700
	2007	39.635
IMPORTADORA ROLORTIZ CIA.LTDA.	2008	243.145
	2009	189.290
	2010	17.550
IMPORTADORA TRAILER REPUESTOS S.A. IMPORTRAILER	2009	42.182
	2010	28.573
KIT REPUESTOS CIA.LTDA.	2008	2.880
	2009	8.321
	2010	247
	2008	56.508
LA CASA DEL TRAILERO CATRAILERSA S.A.	2009	31.955
	2010	14.494
	2007	100.886
MACASA MAQUINAS Y CAMIONES S.A.	2008	1.182.393
	2009	963.705
	2010	240.165
	2008	367
MAXDRIVE S.A.	2010	1.695
	2008	29.936
	2009	23.761
	2010	9.435
MOTRANSA C.A	2007	4.296
	2008	33.209
	2009	50.099
	2010	7.521
PARACAMIONES CIA. LTDA.	2008	3.164
	2009	94
PRADI S.A.C.	2009	13.189
	2009	17
RECTIFICADOR BOTAR S.A.	2007	479
	2008	22.739
RODOTRUCK S.A. IMP. DE IMPLM. RODOVIARIOS S.A.	2009	1.026
	2008	13.547
RODRIGUEZ VILLACIS VERONICA ARACELY	2009	16.574
	2008	157
VANDERBILT CIA. LTDA.	2008	528
	2009	528
TOTAL		4.203.120
	Año	Cif
	2007	176.923
	2008	1.937.684
	2009	1.652.773
	2010	435.740
	Total	4.203.120
Fuente: Banco Central del Ecuador		
Elaborado por: Mariana Mámol R. y Lucía Jacome R.		
Nota 1: La empresa IMPORTADORA DE RULIMANES HIVIMAR CIA LTD tiene un 10% de piezas importadas para tractocamiones lo demás es para area agrícola, industrial, equipo europeo, entre otras.		
Nota 2: La empresa VANDERBILT ECUATORIANA CIA LTDA tiene un 10% de piezas importadas para tractocamiones lo demás es para area agrícola, industrial, vehículos livianos en especial contratos con Omnibus, Mazda que son ensambladoras a nivel nacional		

Estadística de Importación Partida 8716.90.00.00		
Años 2004- Abril 2010 - Cif Dolares		
Razon Social	Año	Cif Total
AMERICANTRUCK S.C.C.	2008	333
	2009	50.101
	2010	501
ANDES PETROLEUM ECUADOR LTD.	2006	31
BAJAÑA ALVARADO WASHINGTON WILFRIDO	2007	5.947
BENZO MORALES IVONNE ISABEL	2010	5.483
CARRASCO VINUEZA GUSTAVO RODRIGO	2007	151
CHASIS & TRAILER CHASTRIL C.A.	2009	2.563
	2010	22.990
COELLO ZAPATA MARCELO BELISARIO	2004	353.753
	2005	740.755
	2006	663.903
	2007	927.184
	2008	1.138.846
CONCERROAZUL S.A.	2009	323.579
	2007	12.863
	2008	82.857
	2009	30.089
2010	16.659	
ECUADOR BOTTLING COMPANY CORP.SUCURSAL ECUADOR	2009	255
EL CAMION AMERICANO ELCAMER CIA. LTDA.	2009	10.782
GERARDO ORTIZ E HIJOS CIA.LTDA.	2005	3.248
	2007	12.887
	2008	13.936
	2009	40.021
	2010	1.375
IMPORTADORA ROLORTIZ CIA.LTDA.	2005	34.764
	2006	37.231
	2007	108.791
	2008	37.974
	2009	38.929
IMPORTADORA TRAILER REPUESTOS S.A. IMPORTRAILER	2009	852.647
	2010	315.474
INVERNEG, INVERS. Y NEGOCIOS C. LTDA.	2005	298
	2007	71
IVAN BOHMAN C.A.	2004	2.667
	2007	121
MAXDRIVE S.A.	2009	377
	2010	4.106
MOTORCLASS IMPORTADORES S.A.	2004	12.433
	2005	16.569
	2006	4.089
	2007	6.082
	2008	9.561
2009	9.265	
PARACAMIONES CIA. LTDA.	2008	20.799
	2009	100.979
	2010	6.383
RODRIGUEZ VILLACIS VERONICA ARACELY	2005	2.859
	2006	2.734
	2007	2.555
	2008	15.301
	2009	14.304
TRANSPORTE Y COMERCIO INTERN. TRANSCOMERINTER	2009	13.018
TRANSPORTES COELLO S.A.	2008	50.189
	2009	5.669
TRANSPORTES TRANS NOROCCIDENTAL CIA.LTDA	2008	184.678
	2009	53.638
TOTAL		6.425.647
	Año	Cif
	2004	368.853
	2005	798.493
	2006	707.988
	2007	1.076.652
	2008	1.554.474
	2009	1.546.216
	2010	372.971
	Total	6.425.647
Fuente: Banco Central del Ecuador		
Elaborado por: Mariana Mármol R. y Lucía Jacome R.		

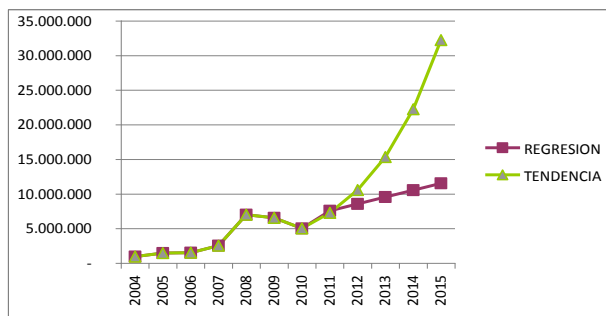
Anexo 9

**PROYECCION DE LA OFERTA Y DEMANDA
PERIODO 2010-2015 - VALOR CIF DOLARES**

AÑOS	Nro X	IMPORTACIONES Y	XY	X^2	Tendencia
2004	1	969.364	969.364	1	-
2005	2	1.460.540	2.921.080	4	0,51
2006	3	1.533.788	4.601.364	9	0,05
2007	4	2.532.423	10.129.692	16	0,65
2008	5	7.018.484	35.092.420	25	1,77
2009	6	6.555.735	39.334.410	36	- 0,07
2010	7	5.031.079	35.217.553	49	- 0,23
Σ	28	25.101.413	128.265.883	140	2,68
Tendencia					0,45

2011	8	7.565.949	7.295.065
2012	9	8.560.957	10.577.844
2013	10	9.555.966	15.337.873
2014	11	10.550.974	22.239.916
2015	12	11.545.982	32.247.878

AÑO	REGRESION	TENDENCIA
2004	969.364	969.364
2005	1.460.540	1.460.540
2006	1.533.788	1.533.788
2007	2.532.423	2.532.423
2008	7.018.484	7.018.484
2009	6.555.735	6.555.735
2010	5.031.079	5.031.079
2011	7.565.949	7.295.065
2012	8.560.957	10.577.844
2013	9.555.966	15.337.873
2014	10.550.974	22.239.916
2015	11.545.982	32.247.878



$$Y = a + bx$$

$$SY = an + bSX$$

$$SXY = aSx + bSx^2$$

$$25.101.413 = 7a + 28b$$

$$128.265.883 = 28a + 140b$$

$$- 125.507.065 = -35a - 140b$$

$$128.265.883 = 28a + 140b$$

$$2.758.818 = -7a$$

$$a = -394.117$$

$$-2758818,00$$

$$25.101.413 = 7(-394117) + 28b$$

$$25.101.413 = -2758818 + 28b$$

$$27.860.231 = 28b$$

$$b = 995.008$$

$$Y = a + bx$$

$$Y = -394.117 + 995.008x$$

$$Y = 1 + Y(\text{Valor historico})$$

$$Y_{2011} = 1,45 (5.031.079)$$

$$7.295.065$$

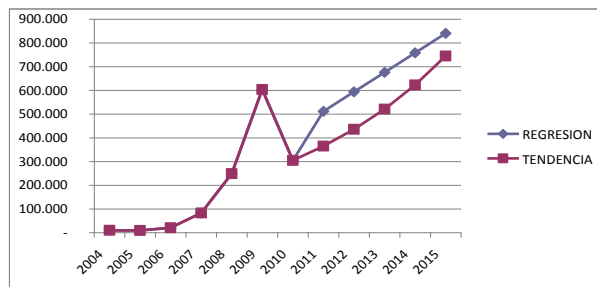
Anexo 10

**PROYECCION DE LAS VENTAS DE AMERICANTRUCK
PERIODO 2010-2015 -VALOR CIF DOLARES**

IMPORTACIONES TOTALES AT					
AÑOS	Nro X	Y	XY	X^2	Tendencia
2004	1	9.722	9.722	1	-
2005	2	9.127	18.254	4	-0.06
2006	3	20.326	60.978	9	1,23
2007	4	82.653	330.612	16	3,07
2008	5	248.393	1.241.965	25	2,01
2009	6	603.742	3.622.452	36	1,43
2010	7	304.995	2.134.965	49	-0,49
Σ	28	1.278.958	7.418.948	140	7,17
Tendencia					1,20

2011	8	511.725			364.632
2012	9	593.979			435.930
2013	10	676.233			521.169
2014	11	758.487			623.075
2015	12	840.741			744.907

ANO	REGRESION	TENDENCIA
2004	9.722	9.722
2005	9.127	9.127
2006	20.326	20.326
2007	82.653	82.653
2008	248.393	248.393
2009	603.742	603.742
2010	304.995	304.995
2011	511.725	364.632
2012	593.979	435.930
2013	676.233	521.169
2014	758.487	623.075
2015	840.741	744.907



$$Y = a + bx$$

$$SY = an + bSX$$

$$SXY = aSx + bSx^2$$

$$1278958 = 7a + 28b$$

$$7418948 = 28a + 140b$$

$$-4$$

$$-5115832$$

$$-28$$

$$-112$$

$$-5115832 = -28a - 112b$$

$$7418948 = 28a + 140b$$

$$2.303.116$$

$$-$$

$$28$$

$$2303116 = 28b$$

$$b = 82.254$$

$$1278958 = 7a + 28b$$

$$-1.024.158 = 7a$$

$$a = -146.308$$

$$Y = a + bx$$

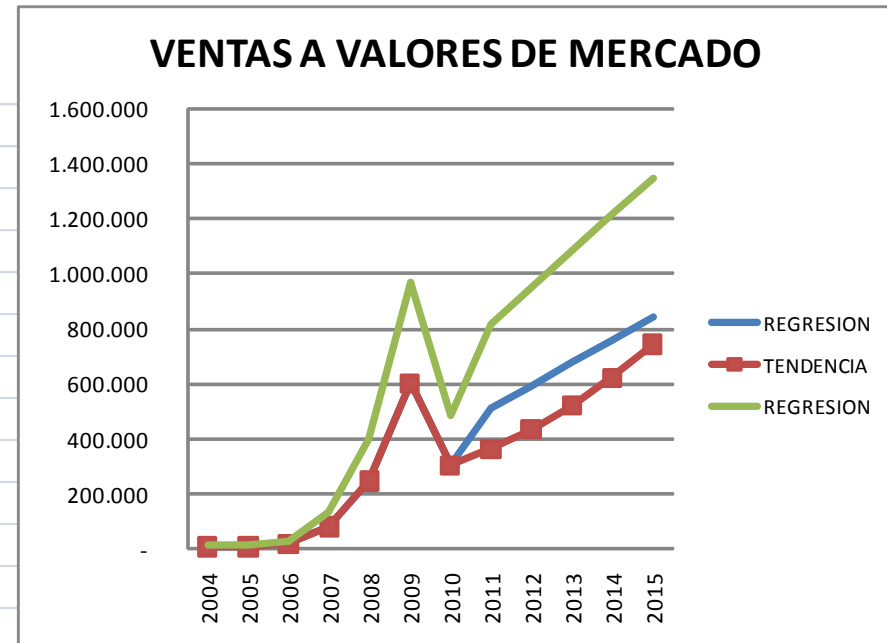
$$Y = -146308 + 82254X$$

**PARTICIPACIÓN DE AMERICANTRUCK EN LAS PROYECCIONES DE IMPORTACION
PERIODO 2010-2015 -VALOR CIF DOLARES**

AÑOS	SEGÚN REGRESION			SEGÚN TENDENCIA		
	IMPORTACIONES		PARTICIPACION %	IMPORTACIONES		PARTICIPACION %
	NACIONALES	AMERICANTRUCK		NACIONALES	AMERICANTRUCK	
2004	969.364	9.722	1,00%	969.364	9.722	1,00%
2005	1.460.540	9.127	0,62%	1.460.540	9.127	0,62%
2006	1.533.788	20.326	1,33%	1.533.788	20.326	1,33%
2007	2.532.423	82.653	3,26%	2.532.423	82.653	3,26%
2008	7.018.484	248.393	3,54%	7.018.484	248.393	3,54%
2009	6.555.735	603.742	9,21%	6.555.735	603.742	9,21%
2010	5.031.079	304.995	6,06%	5.031.079	304.995	6,06%
2011	7.565.949	511.725	6,76%	7.295.065	364.632	5,00%
2012	8.560.957	593.979	6,94%	10.577.844	435.930	4,12%
2013	9.555.966	676.233	7,08%	15.337.873	521.169	3,40%
2014	10.550.974	758.487	7,19%	22.239.916	623.075	2,80%
2015	11.545.982	840.741	7,28%	32.247.878	744.907	2,31%

PROYECCION DE VENTAS A PRECIOS DE MERCADO

AÑO	IMPORTACION CIF		VALORES DE MERCADO	
	REGRESION	TENDENCIA	REGRESION	TENDENCIA
2004	9.722	9.722	15.555	15.555
2005	9.127	9.127	14.603	14.603
2006	20.326	20.326	32.522	32.522
2007	82.653	82.653	132.245	132.245
2008	248.393	248.393	397.429	397.429
2009	603.742	603.742	965.987	965.987
2010	304.995	304.995	487.992	487.992
2011	511.725	364.632	818.760	583.411
2012	593.979	435.930	950.366	697.487
2013	676.233	521.169	1.081.973	833.870
2014	758.487	623.075	1.213.580	996.920
2015	840.741	744.907	1.345.186	1.191.851



PROYECTO REPUESTOS GENÉRICOS DAYTON
ENCUESTA PARA LOS DUEÑOS DE REMOLQUES

Razón Social - Nombre:

Dirección:

Correo electrónico:

1. ¿De cuántas unidades esta compuesta la flota de vehículos de su compañía?

2. ¿Qué marca y modelo de tracto-camión posee?

<input type="checkbox"/> International	Modelo:
<input type="checkbox"/> Mack	Modelo:
<input type="checkbox"/> Freightliner	Modelo:
<input type="checkbox"/> Peterbilt	Modelo:
<input type="checkbox"/> Kenworth	Modelo:

3. ¿Cada que periodo promedio reemplaza las partes que se mencionan a continuacion para su remolque?

Quinta Rueda	King Pin	Suspensión	Ejes	Patas de Apoyo
<input type="checkbox"/> Menor a 1 año	<input type="checkbox"/> Menor a 1 año	<input type="checkbox"/> Menor a 1 año	<input type="checkbox"/> Menor a 1 año	<input type="checkbox"/> Menor a 1 año
<input type="checkbox"/> Entre 1 y 3 años	<input type="checkbox"/> Entre 1 y 3 años	<input type="checkbox"/> Entre 1 y 3 años	<input type="checkbox"/> Entre 1 y 3 años	<input type="checkbox"/> Entre 1 y 3 años

4. Actualmente, ¿cuál es su marca de preferencia para la compra de repuestos?

Quinta Rueda	King Pin	Suspensión	Ejes	Patas de Apoyo
<input type="checkbox"/> Holland	<input type="checkbox"/> Holland	<input type="checkbox"/> Hendrickson	<input type="checkbox"/> Randon	<input type="checkbox"/> Holland
<input type="checkbox"/> Fontaine	<input type="checkbox"/> Meritor	<input type="checkbox"/> Meritor	<input type="checkbox"/> Meritor	<input type="checkbox"/> Fuwua
<input type="checkbox"/> Jost	<input type="checkbox"/> Fuwua	<input type="checkbox"/> Automann	<input type="checkbox"/> Fuwua	
<input type="checkbox"/> Fuwua		<input type="checkbox"/> Watson & Charlin		
		<input type="checkbox"/> Fuwua		

5. Actualmente, ¿cuál es su proveedor nacional preferente para la adquisición de los repuestos mencionados?

Favor especifique)

6. ¿Qué inconvenientes encuentra en el servicio de su actual proveedor ?

7. Ordene del 1 (menos importante) al 10 (más importante), los siguientes factores que influyen al momento de comprar un repuesto.

<input type="checkbox"/> Calidad	<input type="checkbox"/> Instalación
<input type="checkbox"/> Garantía	<input type="checkbox"/> Mantenimiento
<input type="checkbox"/> Precio	<input type="checkbox"/> Marca
<input type="checkbox"/> Durabilidad	<input type="checkbox"/> Atención al Cliente
<input type="checkbox"/> Disponibilidad	<input type="checkbox"/> Aspecto Físico de la Pieza

8. ¿Ha escuchado alguna vez la marca DAYTON?

☐ Si ☐ No

Gracias por su atención !

PROYECTO REPUESTOS GENÉRICOS DAYTON
ENCUESTA PARA LOS DUEÑOS DE REMOLQUES (Parte II)

Razón Social - Nombre: _____

Correo electrónico: _____

Como le comentamos en la conferencia llevada a cabo en las instalaciones de Americantruck, la marca Dayton es una empresa productora de partes y piezas originales para semirremolque, bajo las mismas especificaciones técnicas que utilizan las empresas (Hendrickson, Ridewell, Holland, Watson&Chalin) con el nombre genérico Dayton al menor costo.

En base a lo mencionado Americantruck le consulta la posibilidad de cambiarse a esta marca genérica (Dayton) en lugar de la original, sabiendo que con ello obtendrá los siguientes beneficios:

Precio Menor, Aspecto físico de la pieza similar a la original, Calidad, Garantía, Durabilidad.

Si está de acuerdo, rogamos su confirmación con la recomendación que usted estime más conveniente.

☐

De Acuerdo

En Desacuerdo

☐

Recomendación:

Gracias por su atención!